

Le potentiel du marché marocain pour le café vert de Guinée

Le Maroc est un marché émergent avec une demande croissante de café. Les importations marocaines de café vert ont augmenté au cours de la dernière décennie. La Guinée est un fournisseur de café vert important au Maroc, principalement pour desservir le marché régulier de ce pays. Alors que le marché marocain s'oriente lentement vers des profils aromatiques plus distingués et de qualité supérieure, la demande de Robusta de qualité inférieure reste élevée. Le marché marocain du café est principalement un marché de café standard et est dirigé par le prix. Cela offre des opportunités aux exportateurs guinéens. Pour réussir à pénétrer le marché marocain, il est important de fournir des volumes constants, de qualité constante et transportés dans des emballages de qualité.

Description produit

Cette étude porte sur les grains de café vert, classés sous le code SH 090111 (café, non torréfié, non décaféiné). Les données disponibles ne font pas de distinction entre les différentes qualités de café (café en vrac, café de haute qualité ou café de spécialité) ni entre les grains de café conventionnels ou certifiés.

Selon l'Organisation internationale du café (OIC), la Guinée a produit environ [150 000 sacs de 60 kg](#) (9 000 tonnes) de café vert en 2020, ce qui ne représente que 0,1 % de la production mondiale de café. Les volumes de production ont connu des hauts et des bas, et affichent une tendance à la baisse depuis 2015. Environ 98-99 % du [café produit en Guinée est considéré comme du café Robusta](#), tandis que seuls de très petits volumes de café Arabica (environ 100 tonnes) sont produits dans le pays.

- Le **café Robusta** (*Coffea Canephora*) est considéré comme un café de plaine, car il pousse de préférence à moins de 600 mètres d'altitude. Ses grains ont une teneur en caféine d'environ 2,7 %. Les grains de Robusta sont plus petits et plus ronds que les grains d'Arabica. Lorsqu'ils sont torréfiés, les grains de Robusta ont généralement un goût plus corsé et plus âpre que les grains d'Arabica, ce qui est souvent décrit comme un goût amer. Les grains de Robusta sont souvent utilisés dans les mélanges de café et sont couramment utilisés pour la production de café instantané.

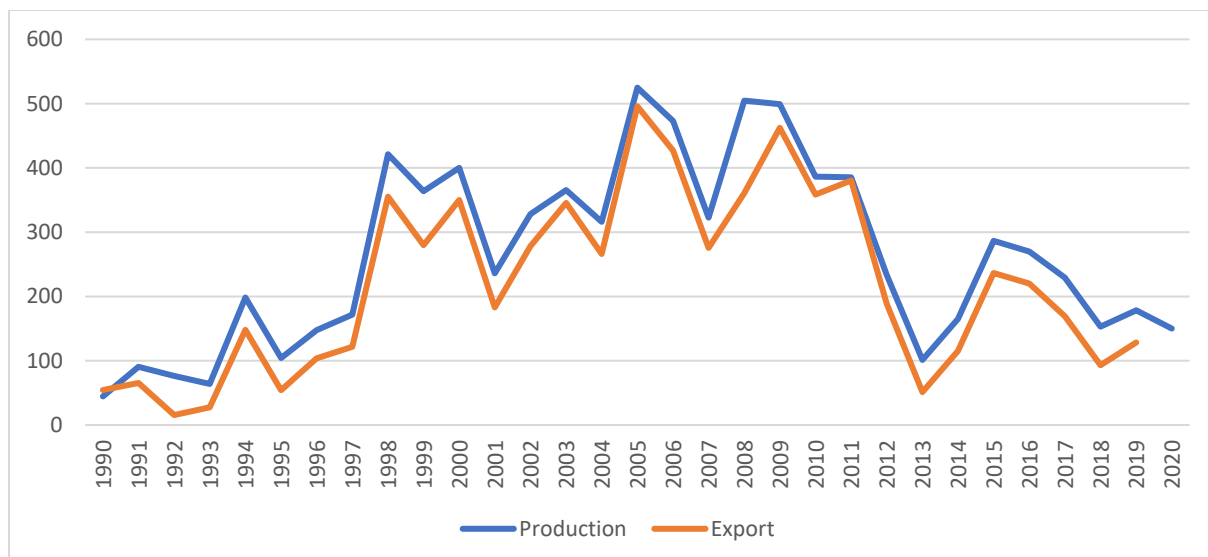
Depuis 2013, le [café Robusta Ziama-Macenta guinéen bénéficie d'une indication géographique protégée](#). Ce café Robusta présente des caractéristiques qui le rapprochent d'un Arabica : acide, amertume faible, intensité aromatique élevée et arôme fort et persistant. Le grain a une forme en demi-cercle, légèrement conique.

- Le **café Arabica** (*Coffea Arabica*) pousse le mieux à des altitudes comprises entre 600 et 2 000 mètres. C'est l'espèce la plus dominante sur le marché mondial du café (représentant environ 75 % de la production mondiale de café), mais elle est rare en Guinée. Les grains d'Arabica sont assez plats et allongés. Les grains de café Arabica ont un goût plus doux, plus aromatique et plus savoureux que le Robusta. Les grains d'Arabica ont une teneur en caféine d'environ 1,5 %. En raison de ses caractéristiques, les grains d'Arabica constituent une grande partie des cafés de spécialité.

En général, le café guinéen est perçu comme étant de qualité inférieure. Selon une [étude sur le café guinéen réalisée pour CBI](#) en 2020, les acteurs de la chaîne du café en Guinée préfèrent récolter des cerises de café vertes non mûres pour recevoir de l'argent rapidement au lieu d'attendre plus longtemps pour récolter des cerises mûres. Ce phénomène est souvent suivi d'un séchage inadéquat. Pourtant, selon des entretiens avec des torréfacteurs marocains, le Robusta guinéen est apprécié pour plusieurs de ses caractéristiques. Il est similaire au café africain populaire (ougandais et tanzanien). Comparé aux cafés d'Asie, il affiche une saveur corsée avec des notes de chocolat. Le café guinéen est utilisé par les torréfacteurs marocains dans des mélanges avec d'autres Robustas et Arabicas.

Comme le montre la figure ci-dessous, une très grande partie de la production guinéenne de café a été exportée au cours des dernières décennies. Selon la Trade Map de l'ITC, le café guinéen est largement exporté vers d'autres pays africains, principalement le Maroc, le Sénégal et l'Algérie. La consommation nationale de café local est très faible.

Figure 1. Volumes de production et d'exportation du café guinéen, 1990 - 2020, en milliers de sacs de 60 kg



Source : CIO, 2022

Qu'est-ce qui fait du Maroc un marché intéressant pour le café vert de Guinée ?

Le Maroc est un marché émergent qui connaît une croissance économique rapide. Cela se reflète dans les importations de café vert du pays, qui ont augmenté de manière constante au cours de la dernière décennie. Sa position géographique offre des opportunités intéressantes pour le commerce extérieur, mais son rôle dans le commerce du café est encore limité. La proximité de la Guinée et du Maroc fait également du Maroc un marché intéressant pour les exportateurs de café guinéens.

Les importations marocaines de café vert en hausse

Selon les données de l'[Office des Changes](#) du Maroc, les importations totales de café vert du Maroc se sont élevées à près de 48 917 tonnes en 2021, affichant une augmentation à un taux annuel moyen de 5,7 % depuis 2017. Selon la Trade Map de l'ITC, le Maroc est le 24^e importateur mondial de café vert en termes de volume, et le plus important d'Afrique. On estime que 75 % des importations de café vert sont des Robustas contre 25 % d'Arabicas.

Avant les années 1960, le Maroc s'approvisionnait en café vert principalement au Brésil. Par la suite, le Maroc a importé son café presque exclusivement de la Côte d'Ivoire. Lorsque l'offre ivoirienne a décliné vers 1975, l'Indonésie a pu entrer sur le marché marocain, suivie par le Vietnam. Tout en diversifiant ses importations en provenance d'Asie, le Maroc s'est également tourné vers d'autres pays africains, sachant qu'eux seuls seraient en mesure de remplacer le café ivoirien. Le café Robusta du Togo et de la Guinée est cultivé sur le même méridien et la même latitude que le café ivoirien, bénéficiant ainsi de caractéristiques très similaires. Cela reste vrai aujourd'hui : malgré l'ajout de Robusta d'Indonésie et du Vietnam, les cafés africains sont plus populaires au Maroc que les cafés asiatiques et peuvent généralement se substituer les uns aux autres en termes de qualité. En outre, les cafés d'Afrique - contrairement aux autres origines - bénéficient d'un droit de douane nul à l'importation au Maroc.

Actuellement, les principaux fournisseurs de café vert du Maroc sont l'Ouganda, l'Indonésie, le Vietnam, le Togo, la Guinée et la Tanzanie. La pandémie de COVID-19 a clairement redistribué les cartes entre les pays fournisseurs. Le Togo a perdu des parts de marché à cause de la crise, tandis que la Tanzanie en a gagné.

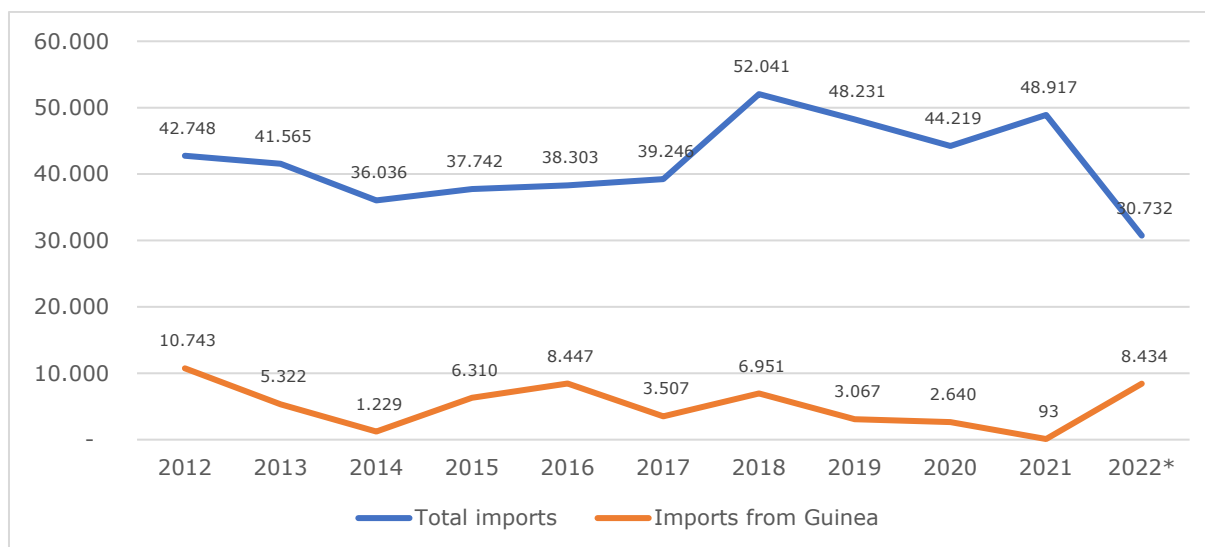
En 2021, 34 % des importations totales du Maroc étaient fournies par l'Ouganda, et 20 % par l'Indonésie. La valeur des importations de café vert ougandais s'est élevée à 27 millions d'euros en 2021, tandis que la valeur des importations de café indonésien a atteint 16 millions d'euros. Les importations en provenance de l'Ouganda ont augmenté à un taux annuel moyen de 15 % depuis 2017, tandis que l'Indonésie a enregistré une baisse de -2,7 % d'une année à l'autre.

Les volumes d'importations marocaines de café vert en provenance de Guinée ont été instables au cours de la dernière décennie, affichant globalement une légère tendance à la baisse. Pourtant, la Guinée a toujours figuré parmi les 5 premiers pays fournisseurs de café vert au Maroc au cours de cette période. Une exception a été faite en 2021, lorsque le volume des importations marocaines en provenance de Guinée a fortement chuté pour atteindre seulement 93 tonnes, à 133 000 euros. Toutefois, la principale raison de la baisse des volumes

d'exportation en 2020 et 2021 est l'arrêt temporaire des exportations par les principaux exportateurs guinéens (pour des raisons de gestion interne des affaires). Ce n'est certainement pas à cause d'une baisse d'intérêt de la part des importateurs de café marocains. Selon les statistiques marocaines, au cours des six premiers mois de 2022, la Guinée a exporté près de 8 500 tonnes vers le Maroc. Les données de 2022 montrent que la Guinée s'est classée comme le plus grand fournisseur par rapport à ses concurrents.

La Guinée et ses cafés devraient continuer à bénéficier de sa réputation et de la proximité géographique du pays avec le Maroc. Comme l'a indiqué une source du secteur, pendant les perturbations les plus graves de la chaîne d'approvisionnement causées par la pandémie de COVID-19 et les fortes augmentations des coûts de fret, l'intérêt pour les cafés de Guinée a augmenté par rapport aux cafés du Vietnam ou d'Indonésie.

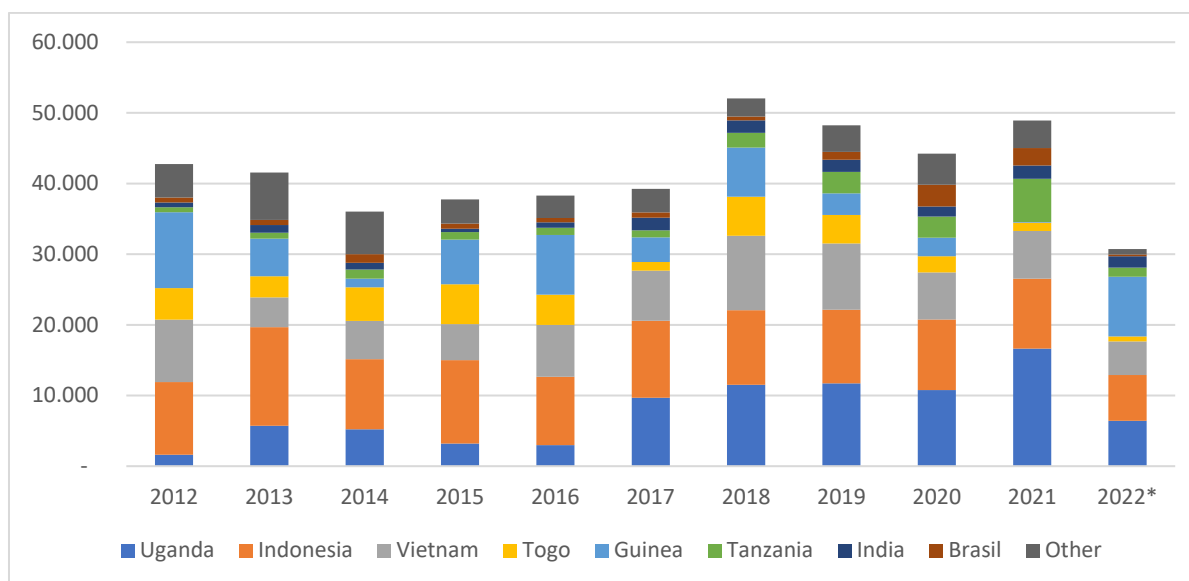
Figure 2. Importations totales de café vert du Maroc, importations en provenance de la Guinée, en tonnes, 2012-2022*



Source : Office des Changes du Maroc, 2022

*Pour 2022 spécifiquement : seulement les six premiers mois

Figure 3. Importations marocaines de café vert par pays fournisseur, en tonnes, 2012-2022*



Source : Office des Changes du Maroc, 2022

*Pour 2022 spécifiquement : seulement les six premiers mois

Augmentation des importations de café torréfié par le Maroc

Outre l'augmentation des importations de café vert, les importations de café torréfié du Maroc sont également en constante augmentation. En 2021, le Maroc a importé une quantité estimée à 3 349 tonnes de café torréfié, principalement d'Espagne (51 % des approvisionnements) et d'Italie (30 %).

L'importation de café torréfié montre une nette tendance à la hausse. Alors que les volumes d'importation de café vert ont augmenté de 5,7 % d'une année sur l'autre, entre 2017 et 2021, les importations de café torréfié ont connu des taux de croissance beaucoup plus élevés, de près de 30 %. Au cours de la même période, la valeur des importations de café torréfié a augmenté de 16 %.

Le café vert perd lentement du terrain au profit du café torréfié si l'on compare leurs parts relatives dans les importations totales de café. En 2017, 97 % des importations totales de café du Maroc étaient du café vert contre 2,9 % de café torréfié. En 2021, cette part a diminué à 94 % pour les importations de café vert contre 6,4 % pour les importations de café torréfié. La valeur des importations de café vert en 2021 représentait 79 % des importations totales de café marocain, contre 87 % en 2017.

Cette tendance indique un [intérêt croissant pour les produits de café haut de gamme au Maroc](#), qui proviennent principalement d'Europe en tant que produit fini. Par exemple, [Città d'Italia](#) est un produit de café torréfié importé et commercialisé au Maroc. Il est commercialisé comme étant « directement importé d'Italie » et « torréfié selon l'expérience des maîtres [italiens] ». Ce produit est importé et distribué par la société marocaine [Alea Food](#), et fait concurrence à la marque de café torréfié localement d'Alea Food : [Café La Varenne](#). Pour en savoir plus sur la premiumisation du marché marocain du café, consultez la section sur les tendances ci-dessous, et ce que cela signifie pour les exportateurs de café guinéens.

L'industrie marocaine de torréfaction du café

L'industrie nationale de torréfaction du café au Maroc est de taille limitée. Elle compte environ 80 torréfacteurs, dont moins de dix ont des activités à grande échelle. Les principaux torréfacteurs nationaux sont :

- [Asta Groupe](#) : Un groupe actif dans la torréfaction du café depuis 1973. Ils s'engagent également dans l'importation de café torréfié, ainsi que dans la commercialisation et le conditionnement de produits à base de thé et de jus de fruits. La branche café s'appelle Société des Cafés Sahara. Certaines des principales marques de café de ce torréfacteur sont : Asta, Taiba, Diamant Noire et Mondial Espresso. La plupart de ces marques sont disponibles dans les magasins de détail du pays, en grains, en café moulu ou en dosettes. La gamme Asta comprend également des produits de café instantané.
- [Cafés Carrion](#) : Cette société, active depuis 1924, importe et torréfie du café vert de Colombie, du Brésil, du Honduras et du Nicaragua (Arabicas), et s'approvisionne principalement en Robustas d'Indonésie, du Vietnam, de Côte d'Ivoire, du Cameroun et d'Ouganda. Leurs produits de café comprennent des cafés instantanés, des capsules, des dosettes, du café moulu et en grains.
- [Les Cafés du Brésil](#) : Cette société est active dans l'importation, la torréfaction, le conditionnement et la distribution de café depuis 1953. Comme son nom l'indique, cette entreprise s'approvisionne en grains provenant d'une grande variété de pays. Elle propose des produits destinés à la fois à l'industrie de la restauration (hôtels et secteur de la restauration) et une gamme de produits de détail 100 % Robusta, commercialisés sous des marques comme Taj, Safwa et Fadl.
- [Les Cafés Dubois](#) : Ce torréfacteur a été fondé en 1926. Il propose des capsules de café (la gamme Java Timor) comprenant des origines uniques (Brésil, Éthiopie et Colombie) et des mélanges. Leur gamme de produits comprend également des cafés moulus et des grains entiers emballés sous vide. L'entreprise est connue pour ses cafés de qualité.
- [Alea Foods](#) : Torréfacteur de café, importateur et distributeur de produits finis de café. Café La Varenne est leur propre marque, qui comprend un mélange de Robustas incluant des grains de Guinée, du Congo, de Côte d'Ivoire, du Cameroun et du Togo.
- [Cafés Bourneix](#) : Actif sur le marché marocain depuis 1960, ce torréfacteur est spécialisé dans le service au secteur de la restauration (bars, restaurants, etc.). Il propose également du café moulu et des produits en grains aux consommateurs.

Les multinationales [Jacobs Douwe Egberts](#) (JDE) et [Nestlé Maroc](#) sont également actives sur le marché marocain. Le siège de JDE pour le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord (MENA), ainsi qu'une usine de torréfaction, se trouve à Casablanca. JDE est présent sur le marché marocain avec les marques L'Or, Carte Noire, Grand'Mère, Maxwell House, Samar et Gaouar. Nestlé est présente sur le marché marocain depuis 1992, fabriquant les produits de café instantané Nescafé. Depuis 2021, Nestlé Maroc [gère aussi directement les opérations de la marque de café haut de gamme Nespresso](#) dans le pays.

Les torréfacteurs marocains sont confrontés à la concurrence des importations de produits de café torréfié dans le pays pour leurs cafés haut de gamme. Ses concurrents sont les marques italiennes Illy et Lavazza. [Top Class Espresso](#) est le principal importateur et distributeur de ce dernier au Maroc.

Le Maroc : un grand marché régional avec un potentiel de croissance

Dans la région MENA, le Maroc est le [deuxième plus grand marché de détail pour le café](#). En 2022, on estime que 1,3 milliard d'euros seront dépensés en produits de café dans tous les points de vente, y compris les hypermarchés, les supermarchés et les magasins de proximité. Seul l'Iran devrait dépenser plus avec 2,7 milliards d'euros en 2022.

Toutefois, si l'on considère les dépenses par habitant, les chiffres sont plus modestes. La [dépense moyenne des consommateurs pour le café au Maroc](#) est d'un peu plus de 35 € par an. Dans la région MENA, des pays comme Israël et le Qatar dépensent beaucoup plus, soit 105 € et 78 € respectivement.

[La consommation de café par habitant est relativement faible au Maroc](#) avec une estimation de 0,8 kg de café par an. Cela correspond à environ 1 tasse de café tous les 4 jours. Certaines sources indiquent cependant que le consommateur moyen au Maroc consomme environ [1 tasse de café par jour](#). Pourtant, les autres pays de la région ont tendance à consommer davantage : [La consommation par habitant de l'Algérie](#) est estimée à 3,5 kg/an, et celle de la Tunisie à 1,5 kg. À titre de comparaison, [les pays d'Europe du Nord et de l'Ouest enregistrent les taux de consommation par habitant les plus élevés par an](#), avec des volumes supérieurs à 8 kg par personne et par an.

[La consommation de café est relativement faible, car elle est en concurrence avec le thé](#). Le thé à la menthe marocain, appelé localement *atay*, est une boisson traditionnelle et consommée quotidiennement en grande quantité. Le thé est populaire dans tout le pays, mais surtout dans les zones rurales. À cet égard, l'urbanisation rapide du Maroc montre le potentiel de croissance du café, puisque le produit est consommé en plus grandes quantités dans les villes. En 2021, [64 % de la population totale du Maroc vit dans des zones urbaines](#), contre 59 % dix ans plus tôt. De plus, le [revenu disponible](#) a augmenté et devrait continuer à augmenter au Maroc, ce qui permet d'augmenter les dépenses. [Les dépenses des consommateurs en produits de café au Maroc devraient croître](#) de 3,3 % par an entre 2022 et 2026.

Le Maroc : pas de plaque tournante pour le café

Le Maroc est considéré comme une [plaque tournante](#) pour le commerce avec l'Europe et le Moyen-Orient, ainsi que pour le commerce intérieur depuis et vers l'Afrique. Cela est principalement dû à la situation géographique du Maroc, proche de l'Europe, situé le long de la route commerciale reliant l'océan Indien à l'océan Atlantique et à la mer Méditerranée. La frontière entre le Maroc et l'Algérie étant fermée depuis 1994, tous les échanges terrestres passent par la Mauritanie.

Bien qu'il soit une plaque tournante du commerce de plusieurs marchandises, le Maroc n'est actuellement pas une pour le café et ne devrait pas le devenir non plus. Les importations de café vert sont rarement réexportées, car l'industrie nationale du café consomme presque entièrement du café vert. En 2021, les exportations de café vert représentaient moins de 0,1 % des importations de café, avec seulement 15 tonnes. Le Maroc n'est pas non plus considéré comme un négociant de café torréfié. En 2021, le Maroc occupe la 64^e place sur la liste des exportateurs de café torréfié, avec seulement 397 tonnes, principalement destinées à la Tunisie et à l'Algérie. Le principal port d'entrée marocain pour le café vert est le [Port de Casablanca](#).

Conseils :

- Restez informé de l'évolution du marché du café. Par exemple, consultez les [rapports mensuels sur le marché du café de l'Organisation Internationale du Café](#) (OIC).
- Accédez à la [trade Map de l'ITC](#) pour analyser vous-même la dynamique du commerce marocain et déterminer votre stratégie d'exportation. En choisissant un pays spécifique comme pays de référence, vous serez en mesure de suivre les développements tels que les flux commerciaux avec les fournisseurs établis, l'émergence de nouveaux fournisseurs et l'évolution des modèles d'importations directes et indirectes.
- Référez-vous au [Guide du café de l'ITC - 4^e édition](#). Ce guide contient de nombreuses informations, notamment sur les aspects pratiques du commerce du café. Consultez le tableau de contenu pour en savoir plus sur ce qui vous intéresse.

Quelles tendances offrent des opportunités ou constituent des menaces pour le marché marocain du café ?

Les tendances de consommation de café au Maroc évoluent lentement, le marché s'ouvrant à des produits plus haut de gamme. Cela est illustré par la popularité croissante des capsules de café et le décollage des chaînes de cafés haut de gamme dans le pays. Pourtant, le marché est fortement dominé par les produits grand public, notamment le Robusta de qualité inférieure. C'est là que se trouvent les opportunités pour la plupart des exportateurs guinéens.

Les habitudes de consommation de café au Maroc

Les habitudes de consommation de café au Maroc dépendent largement du niveau de vie et du pouvoir d'achat des consommateurs. En général, le café n'est pas consommé tout au long de la journée au Maroc, contrairement à d'autres pays arabes. Les consommateurs marocains privilégient le thé, une boisson qui est consommée tout au long de la journée.

Lorsqu'il est consommé au Maroc, le café est principalement préparé de deux manières : le nous-nous (moitié lait, moitié café) ou le café noir (tasse d'expresso). En général, environ [60 % des consommateurs marocains boivent leur café mélangé avec du lait et du sucre](#), et 40 % le préfèrent noir. On peut également préparer du café épicié : il s'agit de café infusé avec des épices comme le gingembre, la cannelle ou la cardamome. Les principaux torréfacteurs du pays proposent également du café épicié prêt à l'emploi, en vente dans les supermarchés. Ces produits sont fabriqués avec des grains de Robusta bon marché. Un exemple de ces produits est [Asta Epicé](#).

À la maison, le café est le plus souvent préparé dans une cafetière [italienne](#) ou [turque](#), principalement avec des mélanges de Robusta. [Le café filtre](#) est principalement consommé au petit-déjeuner avec du lait, bien que certains ménages marocains utilisent ce style de préparation du café.

Les marques européennes importées, telles que Lavazza et les capsules de café, sont le plus souvent consommées dans les environnements professionnels, par les classes moyennes et supérieures, et dans le secteur de l'hôtellerie et de la restauration haut de gamme. Ce segment de marché haut de gamme propose principalement des origines de café dont la réputation n'est plus à faire, comme l'Éthiopie, le Brésil et la Colombie (Arabicas) et l'Indonésie (Robusta). Selon des sources du secteur, le Robusta guinéen et son profil aromatique ne sont pas bien connus des consommateurs marocains, car les grains sont généralement utilisés dans des mélanges.

L'évolution de l'intérêt des consommateurs pour la qualité

Le profil gustatif du café a lentement évolué au cours des dernières années au Maroc. Les données commerciales montrent que les volumes d'approvisionnement en provenance de l'Ouganda, de la Tanzanie et du Brésil augmentent rapidement. En revanche, les approvisionnements en provenance d'Indonésie et du Vietnam ont diminué entre 2017 et 2021. Il montre un intérêt croissant pour les saveurs de café plus complexes, comme « [les saveurs corsées du café d'Ouganda](#) ».

Cela peut constituer une menace potentielle pour les exportateurs de café guinéen, car la qualité des grains est considérée comme inférieure. Cependant, le café guinéen est souvent utilisé dans les mélanges et cela ne devrait pas changer. Dans le même temps, des opportunités pourraient se présenter pour des profils de café de qualité supérieure, notamment le Robusta Ziama-Macenta de Guinée. On dit que le café de cette région spécifique a des caractéristiques similaires à celles de l'Arabica : « [un goût légèrement acide avec peu d'amertume, une intensité aromatique élevée et un arôme fort et fin persistant](#) ».

Nombre croissant de cafés haut de gamme au Maroc

La plupart du café est consommé à la maison : on estime qu'environ [33 % du café vendu au Maroc est consommé en dehors de la maison, dans des cafés publics](#). Le café à emporter, immensément populaire en Europe et aux États-Unis, est presque inexistant au Maroc. Ceci est principalement dû au fait que [la consommation de café dans un café au Maroc est considérée comme « une expérience »](#).

Il existe plusieurs chaînes nationales de cafés au Maroc, dont les [Cafés Carrion](#) sont un bon exemple. Ce célèbre café et torréfacteur national détient plus de 50 sites dans tout le pays. Ils proposent des cafés 100 % Arabica, ainsi que des mélanges Arabica/Robusta.

En outre, on assiste à un net décollage des cafés internationaux haut de gamme dans le pays. Ces chaînes sont principalement situées dans les grandes villes comme Casablanca, Marrakech et Rabat. Parmi les exemples de chaînes internationales haut de gamme présentes sur le marché marocain, on peut citer :

- Le turc [Espressolab](#) qui opère au Maroc avec deux sites depuis 2020. L'entreprise propose des grains de café premium (Arabica) cultivés de manière durable et provenant de pays tels que la Tanzanie, l'Éthiopie, l'Indonésie, le Guatemala, la Colombie, le Brésil et le Kenya.
- Le français [Columbus Café & Co](#) qui a ouvert sa première boutique à Rabat en 2017, et prévoit d'ouvrir son deuxième café en 2022.
- Le britannique [Costa Coffee](#) détient trois cafés au Maroc. Il a ouvert son premier café en 2014, a dû fermer ses portes en 2020 en raison de [litiges juridiques et opérationnels](#), mais est revenu sur le marché en 2022.
- L'américain [Caribou Coffee](#) ouvrira son premier café au Maroc en octobre 2022.
- L'italien [Segafredo](#) a ouvert son quatrième café au Maroc en 2017.

- L'américain [Starbucks](#) est [présent au Maroc depuis décembre 2011](#). Il s'agit du leader du marché international des cafés haut de gamme du pays, avec 18 établissements.

La liste ci-dessus montre la confiance des chaînes internationales et des franchiseurs dans le potentiel de croissance du marché marocain du café. [Le tourisme est considéré comme l'un des moteurs de la croissance des chaînes de café haut de gamme](#) dans le pays ces dernières années. D'autres explications sont l'urbanisation accrue du Maroc et une population jeune.

Le nombre croissant de cafés haut de gamme dans le pays est également un facteur de changement sur le marché marocain du café. D'une part, ils font découvrir des cafés de meilleure qualité à une plus grande partie de la population. En outre, ces chaînes contribuent à diffuser des concepts tels que les « cafés d'origine unique » et le « café certifié commerce équitable » auprès d'un public plus large au Maroc. Il est vraisemblable que cette initiative stimulera également la [demande d'une gamme de cafés plus diversifiée dans les supermarchés et autres magasins](#).

Si vous souhaitez fournir du café à ces chaînes, il est important de comprendre leurs profils de café et les types de café avec lesquels ils travaillent. Par exemple, des chaînes de café comme [Caribou Coffee](#) et [Costa Coffee](#) servent, par exemple, des mélanges de café de bonne qualité contenant à la fois des grains Robusta et Arabica. Starbucks, quant à elle, [ne travaille qu'avec des grains d'Arabica](#), ce qui le rend moins intéressant pour les exportateurs de Robusta guinéens.

Demande croissante de capsules de café

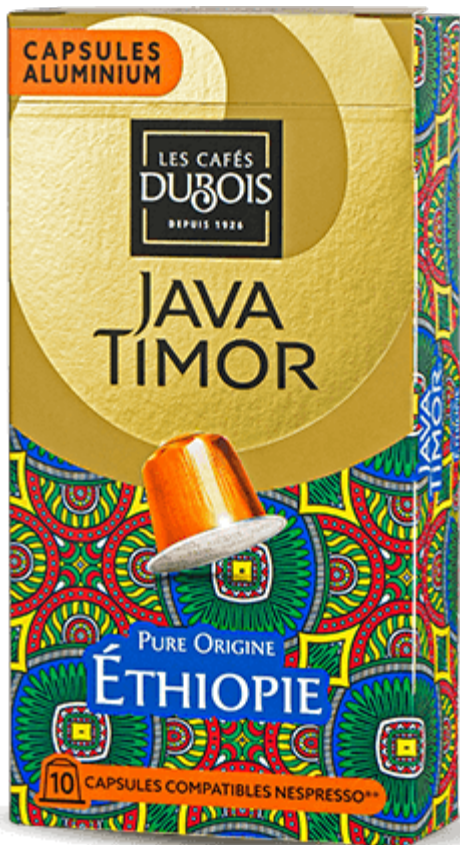
Au Maroc, la consommation de café moulu est en hausse, tout comme l'intérêt pour les capsules de café. Les capsules de café sont principalement vendues par les canaux de vente au détail. Les ventes de capsules de café ont bénéficié du fait que le marché de détail marocain est en pleine croissance. Cette progression s'explique par la préférence croissante des jeunes [pour des lieux d'achat plus modernes, délaissant les marchés de rue traditionnels pour des points de vente du 21e siècle](#). Les canaux traditionnels représentent encore environ 80 % de la vente au détail de produits d'épicerie. Pourtant, on estime que [les magasins de détail « modernes » représenteront 30 % des dépenses nationales d'ici 2025](#).

Les marques les plus populaires qui dominent le marché marocain des capsules de café sont [Lavazza](#) et [Nespresso](#). Nespresso détient actuellement six boutiques dans le pays. Parmi les autres marques de capsules populaires sur le marché marocain figurent les marques [L'Or](#) et [Carte Noire](#) appartenant à JDE et la marque marocaine [Dubois](#). Asta a également sa gamme de capsules sous la marque [Asta Black](#).

Une grande partie des capsules de café en vente chez les détaillants proviennent de marques qui sont torréfiées et fabriquées à l'étranger. Par exemple, les [capsules L'Or en vente dans des magasins comme Marjane Market](#) sont torréfiées et fabriquées en France. Cela signifie que le marché des capsules de café au Maroc est dominé par des commerçants et des distributeurs indépendants, qui importent ces produits en tant que biens de consommation finis. L'augmentation des importations de capsules de café par le Maroc se fait au détriment des importations de café vert.

Cependant, les principaux torréfacteurs locaux étant de plus en plus impliqués dans la fabrication de capsules, le développement de ce segment de marché ne devrait pas représenter une menace pour les exportations de café vert guinéen. Les importations de café vert constituent toujours la majeure partie des importations et cela ne devrait pas changer à l'avenir. On s'attend à ce que la demande d'importations d'Arabica augmente, car l'Arabica est souvent utilisé pour la fabrication des capsules de café.

Figure 4. Capsules de café de Les Cafés Dubois



Source : [Les Cafés Dubois](#)

Le Maroc a un petit marché spécialisé émergent

Le marché des cafés de spécialité au Maroc est très petit. Cela vaut tout de même la peine d'être mentionné, car ce segment de niche se développe lentement dans le pays, porté par l'intérêt des jeunes générations pour les produits de qualité supérieure. Les exemples de cafés de spécialité au Maroc sont peu nombreux. Un exemple est le [%Arabica](#) japonais qui n'utilise que des grains d'Arabica de haute qualité. Leur première boutique a ouvert en 2018 à Casablanca, suivi d'une autre à Marrakech. Un autre exemple est celui de [Bloom Coffee](#), un torréfacteur marocain de cafés de spécialité qui fait sa publicité avec la déclaration suivante : « Nous sommes spécialisés dans l'approvisionnement éthique, la sélection et la torréfaction de cafés frais de saison, doux, complexes et pleins de saveurs ».

L'émergence du marché marocain du café de spécialité est également illustrée par l'organisation du [premier Championnat national marocain d'aéropresse](#), qui a eu lieu en octobre 2022. D'autres initiatives comme le [Barista Consult Morocco](#) illustrent également l'intérêt de dynamiser la scène du café de spécialité dans le pays : Barista Consult a pour objectif d'éduquer, d'encourager et de promouvoir la préparation et la consommation de café de spécialité au Maroc.

Les exemples cités ci-dessus ne sont que quelques-unes des très rares entreprises et initiatives actives sur le marché du café de spécialité au Maroc. Les torréfacteurs spécialisés rechercheront des grains de haute qualité (Arabica) au profil aromatique unique, qui peuvent attester d'une production durable et d'une traçabilité tout au long de la chaîne. Par conséquent, les exportations vers ces parties ne sont intéressantes que pour les exportateurs guinéens qui sont en mesure de fournir des cafés traçables, durables et de haute qualité.

Conseils :

- Améliorez la qualité de votre café en investissant dans la santé du sol et des plantes. Il existe des méthodes de production de compost à faire soi-même, à la fois solide (à mélanger au sol) et liquide (à pulvériser), qui améliorent la qualité et les volumes de production. Il rend également les plantes plus résistantes au changement climatique. Consultez les [vidéos de CBI sur ce sujet ici](#) (réalisées pour les producteurs de cacao du Liberia et de la Sierra Leone, mais tout aussi efficace pour le café).
- Veillez à ce que les plantations de café bénéficient d'un ombrage suffisant, afin de protéger les caféiers d'un climat de plus en plus chaud. La Guinée est à la frontière de l'Afrique subsaharienne, où la désertification frappera durement s'il n'y a pas d'arbres suffisamment grands.

- Envisagez de passer du temps au Maroc pour mieux comprendre la culture, le marché et ses tendances. Par exemple, en visitant les supermarchés et les boutiques où le café est vendu et servi.

Quelles sont les exigences auxquelles le café guinéen doit répondre pour être autorisé sur le marché marocain ?

Pour entrer sur le marché marocain du café, les exportateurs doivent se conformer aux exigences obligatoires et supplémentaires des acheteurs. Dans ce document, vous trouverez les exigences les plus importantes.

Sécurité alimentaire

La législation sur la sécurité alimentaire garantit l'hygiène, la sécurité et la qualité des produits alimentaires tout au long de la chaîne d'approvisionnement. Le Maroc en a plusieurs, mais la principale loi sur la sécurité sanitaire des produits alimentaires est la loi [n° 28-07 publiée en mars 2010](#).

L'[Office National de Sécurité Sanitaire des produits Alimentaires](#) (ONSSA) est l'entité marocaine chargée de la réglementation, de la mise en œuvre et du contrôle des produits agroalimentaires à l'importation.

Un aspect important de la maîtrise des risques liés à la sécurité alimentaire consiste à définir vos points de contrôle critiques. Cela signifie que vous définissez les risques dans votre chaîne d'approvisionnement, en indiquant comment vous prévenez, atténuez et surveillez ces risques, ainsi que ce qu'il faut faire si quelque chose ne va pas. L'élaboration d'un tel schéma [Hazard Analysis Critical Control Points](#) (HACCP) peut se faire en collaboration avec des experts spécialisés dans la mise en œuvre des principes de gestion alimentaire.

Contaminants alimentaires

Pour pouvoir entrer sur le marché marocain, vous devez respecter des niveaux maximums de contamination des aliments, tels que les pesticides et les mycotoxines/moisissures.

Les produits végétaux sont soumis à une inspection phytosanitaire effectuée par les agents des services de protection des végétaux de l'ONSSA. [Les grains de café transformés et torréfiés sont exemptés de l'inspection phytosanitaire et du certificat phytosanitaire](#). Cependant, le café vert peut être soumis à des tests de contrôle de qualité et à des réglementations strictes.

Pesticides

La présence de pesticides est l'une des raisons les plus courantes pour lesquelles les autorités frontalières rejettent le café provenant des pays producteurs. L'utilisation de pesticides est autorisée, mais doit être strictement contrôlée pour rester dans les limites autorisées.

Le Maroc a l'intention d'[harmoniser ses limites maximales de résidus \(LMR\)](#) avec l'UE en ce qui concerne les pesticides et les contaminants. L'arrêté n°156-14 de janvier 2015 fixe des LMR sur le niveau de pesticides autorisés dans les produits alimentaires, dont le café. La [limite maximale de résidus \(LMR\) de pesticides applicable au café a été fixée par le Codex Alimentarius](#). Les LMR ne s'appliquent qu'au café vert. Consultez l'[Index des pesticides](#) du Codex Alimentarius ici.

Les produits alimentaires importés ne font pas l'objet d'un contrôle systématique des résidus de pesticides, mais les agents de l'ONSSA sont autorisés par la loi à exiger/demander une analyse en laboratoire pour certains produits.

Mycotoxines/moisissures

Les moisissures sont une autre raison importante de rejet de café à la frontière. L'arrêté conjoint n°1643-16 publié en novembre 2016 établit les niveaux maximaux autorisés au Maroc pour les contaminants dans les produits primaires et les produits alimentaires. Au Maroc, le seul contaminant dont la présence est limitée pour le café est l'ochratoxine A.

On trouve des niveaux d'ochratoxine A (OTA) dans les grains de café vert. La contamination par l'OTA peut survenir lors de la production (cueillette de cerises trop mûres), des pratiques post-récolte (mauvaise fermentation) et lors du transport dans des conteneurs humides/fissurés ou du stockage dans des entrepôts mal ventilés.

Bien qu'il n'existe pas de limite spécifique pour les grains de café vert, le [niveau maximal d'ochratoxine A dans le café torréfié est de 5 µg/kg](#) et de 10 µg/kg pour le café soluble (instantané). Consultez le [Code d'usages pour la Prévention et la Réduction de la contamination du café par l'ochratoxine A](#) sur la page web de la FAO.

Corps étrangers

La contamination par des corps étrangers, tels que le plastique, les insectes et la poussière, constitue un risque et doit être évitée. Les importateurs marocains ont confié que, trop souvent, le café guinéen arrive couvert de poussière. Il est nécessaire de proposer des lots de café propres, exempts de corps étrangers. L'élimination des corps étrangers se fait parfois à l'aide d'aimants pour éliminer le fer. Le vannage (utilisation du flux d'air) peut aider à éliminer la poussière, les feuilles et les tiges.

Étiquetage

La législation sur l'étiquetage des denrées alimentaires ne s'applique pas aux produits en vrac tels que le café vert. Cependant, il y a des directives que vous devez suivre. Les produits utilisés comme [matières premières pour la transformation ou le reconditionnement, tels que le café vert, sont exemptés de l'utilisation de la langue arabe](#) en ce qui concerne l'étiquetage. En général, l'étiquette doit être rédigée en anglais et comprendre les informations suivantes :

- Nom du produit
- [Code d'identification de l'Organisation Internationale du Café \(OIC\)](#)
- Pays d'origine
- Qualité
- Poids net en kilogrammes
- Pour le café certifié : nom et code de l'organisme de contrôle et numéro de certification

Figure 5. Exemple d'étiquetage du café vert



Source : Escoffee

Emballage

Il est important d'assurer un emballage adéquat de vos produits. Certains importateurs marocains ont fait part de leurs inquiétudes quant à la qualité des sacs utilisés en Guinée. Dans les sacs de mauvaise qualité, les coutures peuvent se défaire et les sacs peuvent s'ouvrir pendant le transport et/ou le stockage.

Les grains de café vert sont traditionnellement expédiés dans des sacs tissés en fibre naturelle de jute ou de toile de jute. Les sacs en jute sont solides et robustes. La taille traditionnelle de ces sacs de jute est de 60 kg. Le type d'emballage utilisé et la partie responsable des coûts de cet emballage doivent être convenus dans le contrat signé par vous et votre acheteur.

D'autres matériaux, tels que le [GrainPro](#), sont souvent utilisés pour emballer les cafés de spécialité dans des sacs en jute. Ces matériaux ont tendance à mieux préserver la qualité du grain.

Figure 6. Exemples d'emballages du café : sacs de jute (à gauche) et GrainPro (à droite)



Source : [GrainPro](#)

Exigences de qualité

En général, le café au Maroc est soumis à des tests de contrôle de qualité. Lorsque le café arrive au Maroc, des fonctionnaires analysent les échantillons prélevés dans différents sacs pour vérifier si toutes les conditions sont remplies. Légalement, l'[échantillon de 300 g ne doit pas comporter plus de 240 défauts](#) et le poids des grains défectueux ne doit pas dépasser 10 % du poids total, sinon la marchandise se voit refuser l'entrée sur le marché.

Avant d'être exporté, le café vert est généralement calibré et classé en fonction de sa qualité. Il n'existe pas de système universel de classement et de classification du café. Alors que la plupart des pays producteurs ont et utilisent leurs propres [systèmes de classement](#), la Guinée n'en a pas. Le classement du café est important pour identifier la qualité. La qualité et la classification sont généralement basés sur les critères suivants :

- Altitude et région ;
- Variété botanique ;
- Méthode de traitement : Voie humide / Lavé, Voie sèche / Nature, Honey, Naturel dépulvé ;
- La taille du tamis (cet élément est important pour les torréfacteurs, car il permet une torréfaction uniforme qui améliore la qualité du produit final) ;
- Nombre de défauts ou d'imperfections ;
- Densité des grains ;
- Qualité de la tasse.

Le café qui entre au Maroc sera très probablement également soumis à une évaluation du café vert. Cela signifie que vos acheteurs procéderont à une évaluation de la taille des grains, au comptage des défauts et à l'évaluation de la couleur, de l'apparence et de l'odeur des grains. Cette étape est suivie d'un contrôle de l'humidité et d'une analyse de l'activité de l'eau. Les torréfacteurs marocains demandent généralement des grains verts guinéens de qualité 2, voire de qualité 1. La qualité 3 de la Guinée est considérée comme trop faible, surtout par rapport à d'autres pays africains comme la Côte d'Ivoire.

Si vous vendez du café de spécialité, il est important que les acheteurs connaissent le [score de dégustation](#) de votre café. Bien que cela ne soit pas obligatoire, l'ajout de ces informations à la documentation du café que vous exportez peut apporter une valeur ajoutée. Il est très important de connaître la qualité de vos cafés, soit en vous renseignant auprès des experts locaux en dégustation, soit en devenant vous-même un expert en dégustation (cupping).

Notez qu'il n'existe pas de définition exacte du café de spécialité au sein de l'industrie du café. Le [Coffee Quality Institute](#) et la [Specialty Coffee Association](#) s'accordent à dire que les cafés dégustés et classés avec des notes inférieures à 80 sont considérés comme étant de qualité standard et non de spécialité. Néanmoins, les notes

minimales exactes définissant le café de spécialité différent selon les pays et les acheteurs. Certains acheteurs considèrent que 80 est trop faible et exigent un score de 85 ou plus.

Douane

[Les marchandises importées sont soumises à des droits de douane, à une taxe parafiscale à l'importation, à la taxe sur la valeur ajoutée](#) et à d'autres droits et taxes. Habituellement, les importations de café vert au Maroc sont soumises à un [droit de douane de 10 %](#).

Tableau 1. Droits de douane à l'importation

Produit	Droits d'importation	T.V.A.	Taxe parafiscale	Taux cumulé
Café vert	10 %	14 %	0,25 %	25,65 %
Café torréfié	50 %	14 %	0,25 %	71,25 %

Source : [Café Asta](#)

Toutefois, le Maroc a signé des accords bilatéraux avec des pays d'Afrique subsaharienne, dont la Guinée. Cela signifie que la Guinée est exemptée de droits de douane, tout comme d'autres pays africains. La Guinée est également bénéficiaire de l'exonération totale des droits d'importation dans le cadre de l'[initiative royale en faveur des pays africains les moins avancés](#). Le café vert est l'un des [produits bénéficiant de l'exonération totale des droits d'importation](#).

En outre, le Maroc et la Guinée ont tous deux signé la [Zone continentale africaine de libre-échange](#) (AfCFTA). L'AfCFTA est officiellement entrée en vigueur en mai 2019 et vise à [créer une union douanière à l'échelle du continent et à supprimer les droits de douane sur 90 % des biens échangés](#). Le 1er janvier 2021, les pays africains ont ouvert leurs marchés dans le cadre de l'accord AfCFTA pour le commerce de biens et de services en franchise de droits.

Néanmoins, il est prévu de réduire les droits de douane pour le café vert en provenance d'Amérique latine et d'Asie à partir de janvier 2023. Les droits de douane seront abaissés à 2,5 %. Si cela se réalise, cela pourrait constituer une menace potentielle pour les cafés d'Afrique, car les cafés d'autres régions deviendront plus abordables.

Conseils :

- Concentrez-vous sur l'application de bonnes pratiques agricoles pour réduire la présence de contaminants alimentaires. Le risque de contamination, quel qu'il soit, peut être évité en améliorant les pratiques de culture, de séchage, de transformation et de stockage. Des informations sur les [bonnes pratiques agricoles dans la production de café](#) sont disponibles sur le site web de World Coffee Research et ailleurs.
- Comprendre les causes de la contamination du café vert. Lisez cet article pour mieux comprendre la [contamination du café vert](#).
- Envisagez d'acheter (ou de louer) un vanneur pour pouvoir fournir des lots de café plus propres.
- Testez le taux d'humidité de votre café vert. Selon l'Organisation internationale du café, les grains de café vert séchés doivent avoir un [taux d'humidité de 8 à 12,5 %](#). Un taux d'humidité supérieur à 12,5 % augmente les risques de contamination par l'OTA. Les acheteurs rejeteront le café vert présentant un taux d'humidité aussi élevé.
- Investissez dans un emballage de bonne qualité pour protéger vos grains de café pendant le stockage et le transport. Un emballage de mauvaise qualité aura un impact négatif sur la qualité de votre café, et donc sur la confiance que votre acheteur a dans votre entreprise.

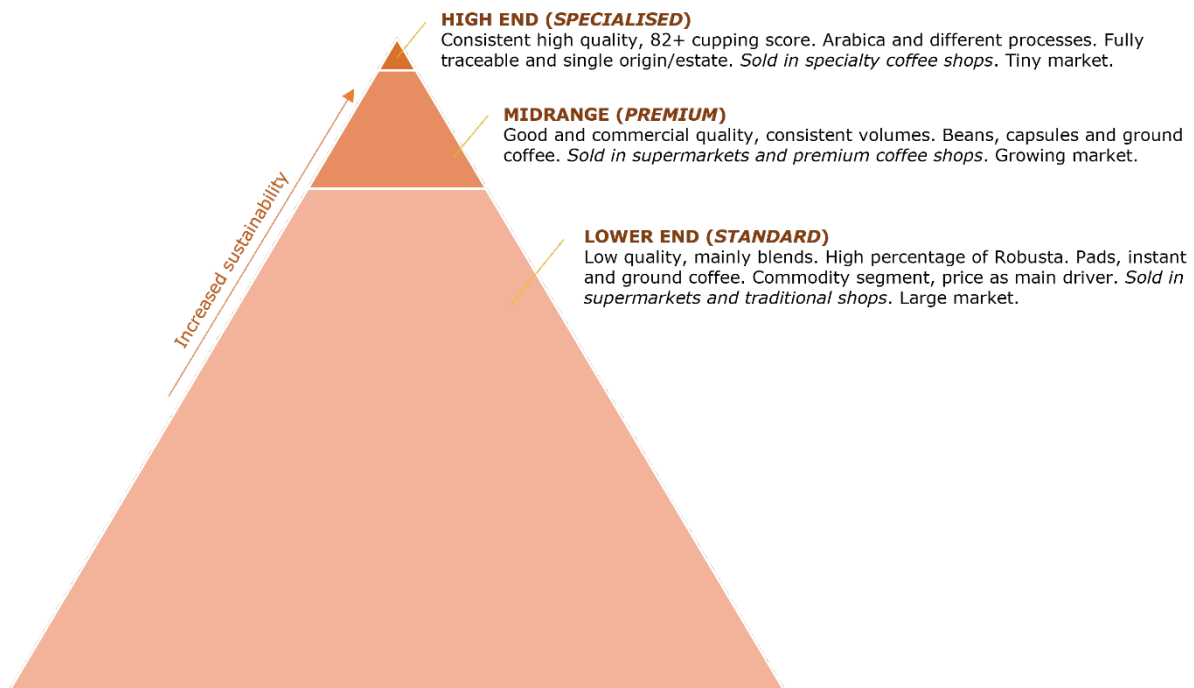
Par quels canaux pouvez-vous commercialiser du café guinéen sur le marché marocain ?

Le marché final marocain du café peut être segmenté par qualité et par type de consommation : consommation à domicile et consommation hors domicile. La plus grande part du Robusta exporté de Guinée entrera dans le segment bas de gamme. Le café consommé dans les lieux de consommation hors foyer, comme les cafés marocains, est de plus en plus de qualité moyenne. Les fournisseurs guinéens entrent sur le marché marocain principalement par le biais des torréfacteurs.

Comment le marché final est-il segmenté ?

Le marché final marocain du café peut être segmenté par qualité et par type de consommation : consommation à domicile et consommation hors domicile. La figure suivante montre la segmentation par qualité au Maroc :

Figure 7. Segmentation du marché du café par qualité au Maroc



Source : ProFound, 2022 (sur la base du Guide du café du CCI)

Bas de gamme : Les cafés du segment bas de gamme sont ordinaires et de faible qualité. Il s'agit de grains présentant un nombre important de défauts et peu d'attributs de qualité. Les cafés qui se retrouvent dans ce segment sont vendus en grandes quantités au prix le plus bas possible. Les grains de Robusta représentent une part importante de ce segment. Ces grains sont le plus souvent utilisés dans les mélanges de café. Outre le café moulu de qualité inférieure, ce segment comprend également la plupart des cafés en dosettes et des cafés instantanés. Les acheteurs finaux sont généralement de grands torréfacteurs et des fabricants de solubles. Les cafés bas de gamme sont principalement vendus dans les boutiques traditionnelles, par des vendeurs ambulants et dans les supermarchés. Dans une certaine mesure, ils sont également utilisés dans les bars au Maroc.

Les acteurs industriels du secteur alimentaire et cosmétique peuvent également acheter des grains de qualité inférieure pour les utiliser dans des applications cosmétiques et alimentaires. Ces acteurs transforment généralement les grains en extraits de café, qui peuvent ensuite être utilisés comme ingrédient aromatique.

Milieu de gamme : Les cafés de milieu de gamme sont des cafés dont le profil de qualité est bon et constant. Ce segment se compose généralement de produits haut de gamme, tels que des capsules de café, du café en grains et du café moulu de bonne qualité. Ce segment comprend des produits 100 % Arabica, mais aussi des mélanges qui utilisent généralement une proportion plus élevée d'Arabica par rapport aux cafés du segment bas de gamme. Les acheteurs finaux sont généralement des torréfacteurs de taille moyenne ou grande et des chaînes nationales ou internationales de cafés haut de gamme. Les cafés de milieu de gamme sont le plus souvent vendus dans les supermarchés et par les cafés. Le storytelling est important dans ce segment, notamment à des fins d'image de marque et de marketing. Une partie du café est d'origine unique, c'est-à-dire qu'il provient d'un seul pays. Le segment moyen de gamme représente un marché du café en pleine croissance au Maroc.

Haut de gamme : Il s'agit de cafés de haute qualité (spécialité), principalement des Arabicas avec des notes de dégustation de 82 et plus. Ces cafés sont entièrement traçables et d'origine unique. Habituellement, les cafés haut de gamme sont emballés dans des contenants où les origines du produit sont explicitement indiquées, ainsi que d'autres caractéristiques qui représentent une valeur ajoutée pour le produit, comme l'impact social/environnemental. Les cafés du segment haut de gamme sont principalement vendus directement par les torréfacteurs spécialisés, dans leurs cafés.

Les cafés de qualité exceptionnelle (note de dégustation > 84) sont généralement issus de coopératives, de stations de lavage ou de domaines. Ils proviennent souvent de micro ou de nano-lots et sont soumis à des méthodes de traitement spéciales comme la méthode Nature ou Honey. Les certifications de durabilité ne sont pas courantes dans ce segment, sauf pour les produits biologiques. En effet, les pratiques de durabilité sont souvent courantes chez les acheteurs. Des contrats à long terme entre fournisseurs et acheteurs caractérisent

ce segment haut de gamme, ainsi que des prix plus élevés. Le marché haut de gamme est très petit et est un marché de niche au Maroc.

Tableau 2. Exemples de produits de café bas de gamme, moyen de gamme et haut de gamme sur le marché marocain :

Segment	Produit	Image	Prix* (€/kg)
Bas de gamme	<p><i>Nom</i> : Café Taiba <i>Type</i> : Café moulu, mélange <i>Taille du paquet</i> : 200 g Torréfié localement par Asta Groupe</p>		6,87
	<p><i>Nom</i> : Annachoua <i>Type</i> : Café moulu, mélange <i>Taille du paquet</i> : 200 g Torréfié localement par Cafés Carrion</p>		8,04
Moyenne gamme	<p><i>Nom</i> : Ambassadeur <i>Type</i> : Grains entiers, 100 % Arabica <i>Taille du paquet</i> : 1 kg Torréfié localement par Les Cafés Dubois</p>		13,78
	<p><i>Nom</i> : Arabica Supérieur <i>Type</i> : Grains entiers, 100 % Arabica <i>Taille du paquet</i> : 250 g Torréfié localement par Cafés Carrion</p>		14,52

Haut de gamme	<i>Variété</i> : SL28, SL34, Batian, Ruiru 11 <i>Origine</i> : Kiambu, Région de Massai, Kenya <i>Saveur</i> : Notes d'agrumes, miel et caramel <i>Note de dégustation</i> : 85 <i>Taille du paquet</i> : 250 g Torréfié localement par Bloom Coffee		44,12
---------------	---	--	-------

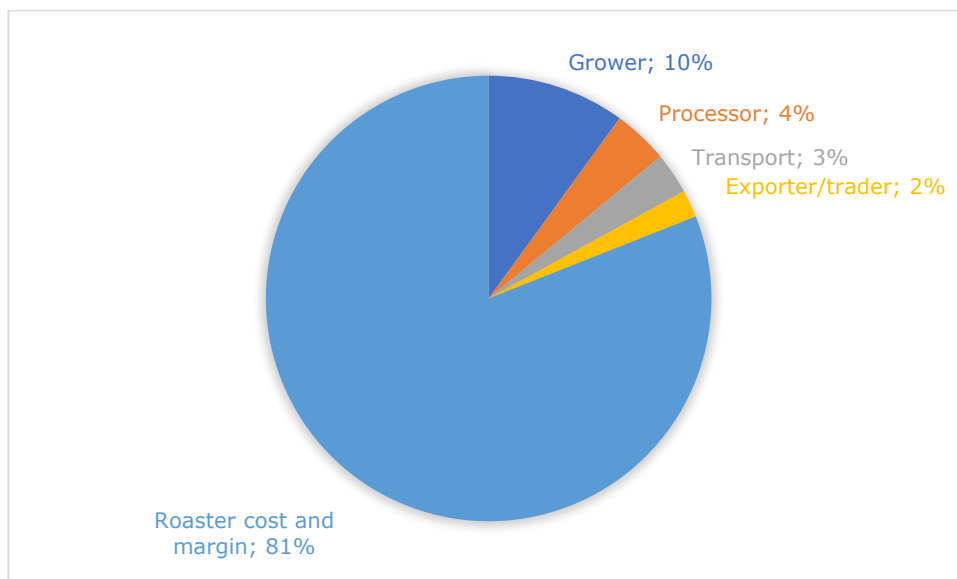
Sources : [Marjane](#) 2022 et [Bloom Coffee](#) 2022

* Prix en 2022

Les exemples ci-dessus sont des prix du café sur le marché final et varient en fonction du segment (qualité) de marché visé. Les prix à l'exportation du café vert ne représentent généralement que 5 à 25 % des prix du marché final, en fonction de la qualité du café, des volumes, du nombre d'acteurs impliqués dans la chaîne et de la relation du fournisseur avec l'acheteur.

La figure ci-dessous montre la répartition de la valeur du café ordinaire de qualité standard vendu en gros. Les torréfacteurs finissent souvent par prendre plus de 80 % du prix de gros du café. Ce pourcentage important comprend une variété de coûts, incluant souvent les coûts d'importation, les coûts de torréfaction, les coûts d'emballage et de marketing, ainsi que les coûts nécessaires au fonctionnement des magasins. Bien que 81 % puisse sembler beaucoup, de nombreuses sociétés d'importation comme les torréfacteurs ont des marges modestes tout en prenant des risques élevés. Un caféiculteur prend généralement environ 10 %.

Figure 8. Distribution de la valeur du café ordinaire en gros par acteur



Source : [Financial Times](#) 2019

Le segment des produits hors foyer et des produits à domicile, et ses canaux de vente

En plus de la segmentation du marché par qualité, le secteur du café marocain peut également être segmenté en consommation à domicile et hors domicile :

- **Consommation à domicile** : Au Maroc, le café est de loin le plus consommé à la maison. Les supermarchés et les magasins traditionnels au Maroc sont les principaux canaux de vente des cafés consommés à domicile. Ces deux points de vente au détail vendent des produits de café d'entrée et de milieu de gamme à des prix attractifs. Les plus grands supermarchés du Maroc sont [Marjane](#), [Asswak Assalam](#), [BIM](#), [Carrefour](#) et [Atacadão](#) (tous deux du [Groupe LabelVie](#)). Les produits haut de gamme

sont rarement en vente dans les supermarchés marocains ; ces produits sont généralement vendus dans les cafés spécialisés.

- **Consommation hors-domicile** : On estime qu'environ [33 % du café vendu au Maroc est consommé hors foyer dans des cafés publics](#), qu'il s'agisse de cafés traditionnels ou d'un nombre croissant de cafés internationaux haut de gamme. Les universités, les bureaux et les autres lieux publics sont d'autres endroits populaires pour la consommation de café hors foyer. Aucune estimation n'est disponible sur la taille de ces segments. Dans ces segments hors foyer, les mélanges de café torréfié sont les plus populaires et affichent une tendance à la hausse. Dans ce cas, les grains de Robusta doivent être gros (qualité 1), car ils sont mélangés à des grains d'Arabica.

Ce que l'on peut observer dans le segment hors domicile, c'est que la pandémie de COVID-19 a entraîné une croissance rapide du nombre de vendeurs de café de rue. Ces vendeurs de rue sont des personnes qui ont perdu leur emploi à cause de la crise. Nombre d'entre eux ont commencé à vendre du café dans la rue dans un véhicule, afin de générer un certain revenu. Les cafés sont généralement préparés à l'aide d'un [percolateur](#), avec un moulin intégré, en utilisant des grains entiers. Cette activité informelle constitue une menace pour les cafés établis, car ils vendent généralement un grand nombre de cafés à emporter à des points de passage très fréquentés, tels que les sorties d'université ou le long de routes très fréquentées. Ces points de vente sont populaires en raison de la proximité de leurs clients.

Conseil :

- Essayez d'en savoir plus sur les types de cafés vendus dans les supermarchés marocains, comme [Marjane](#). Regardez les produits en vente, leur qualité et leur origine.

Par quels canaux pouvez-vous commercialiser du café sur le marché marocain ?

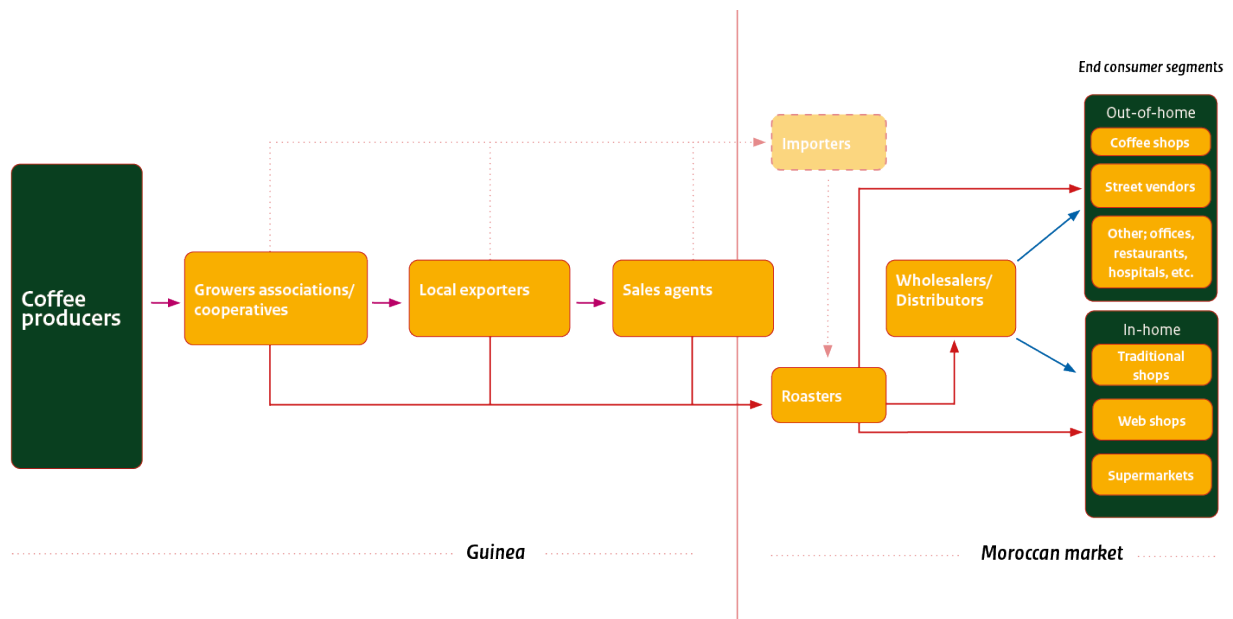
La facilité (ou pas) avec laquelle vous pourrez entrer sur le marché marocain dépend de la qualité de votre café et de votre capacité de fourniture. Tous les torréfacteurs actifs sur le marché marocain disposent de leur propre branche d'importation, ce qui leur permet de s'approvisionner en café directement dans le pays d'origine. Ceci est important, car cela signifie qu'il n'y a pas de négociants/importateurs de café en tant que tels au Maroc. Une exception à cette règle est Octa Trading qui représente le Robusta indonésien dans le pays. En outre, outre ses propres activités de torréfaction et d'importation de café, l'Asta Group exerce certaines activités commerciales, puisqu'il importe et vend de petits volumes de grains verts à de plus petits torréfacteurs.

Ainsi, le canal d'entrée sur le marché le plus courant pour les exportateurs est la vente directe aux torréfacteurs au Maroc. Les torréfacteurs de taille moyenne et grande vendent généralement (soit par l'intermédiaire de distributeurs, soit directement) du café torréfié à des points de vente au détail et à des points de vente hors foyer tels que des cafés ou des restaurants.

Environ 35 % des importations de café au Maroc sont destinées aux cafés, restaurants et hôtels. Le café restant est réparti entre différents points de vente au détail. Le principal canal de distribution est le magasin traditionnel (également : les marchés traditionnels, appelés « souks »), qui représente environ 70 à 75 % des ventes au détail. Ces magasins traditionnels ont tendance à acheter du café torréfié à des grossistes. La demande est déterminée par le prix et le Robusta bon marché (souvent en provenance d'Asie) est généralement vendu dans ces magasins. Les 25 à 30 % restants sont vendus dans les supermarchés, sous forme de grains torréfiés, de café moulu ou de capsules de café.

La figure ci-dessous montre les canaux de marché les plus importants pour les grains de café vert entrant au Maroc. À noter que le marché marocain absorbe presque 100 % de ses importations de café pour sa propre consommation.

Figure 9. Circuits de commercialisation du café vert



Source : ProFound, 2022

Torréfacteurs de taille moyenne et grande

La plupart des grands torréfacteurs actifs sur le marché marocain achètent leur café vert directement auprès des pays producteurs. Parfois, il peut y avoir quelques achats au comptant en Europe, mais uniquement pour compenser un éventuel déficit d'approvisionnement des pays producteurs. Les torréfacteurs effectuent généralement des analyses et des tests en tasse pour vérifier l'homogénéité de la torréfaction et pour identifier les défauts qui peuvent survenir lors des processus post-récolte, tels que la fermentation, le séchage et le stockage. La plupart de ces torréfacteurs mélangent différentes qualités et origines de cafés verts pour garantir la constance de la qualité. Le produit final est vendu directement aux détaillants et au secteur de la restauration, ou par l'intermédiaire de grossistes et de distributeurs.

Bien que les torréfacteurs de taille moyenne s'approvisionnent également directement à l'origine, ces acteurs n'ont pas l'habitude ou la volonté de gérer tous les problèmes et risques logistiques. Cela signifie qu'ils demandent souvent à acheter du café vert aux conditions de livraison CFR (Cost and Freight) et parfois seulement FOB (Free On Board). Le gouvernement marocain interdit le commerce en termes de coût, d'assurance et de fret (CIF), car il veut que les importateurs marocains paient l'assurance au Maroc.

Le CFR est un terme juridique utilisé dans les contrats de commerce extérieur. Un contrat qui précise qu'une vente se fait aux conditions CFR, signifie que vous, en tant que [vendeur](#) (exportateur), êtes tenu d'organiser le transport des marchandises par voie maritime jusqu'à un port de destination et de fournir à l'acheteur les documents nécessaires pour les obtenir auprès du transporteur. Dans le cas d'une vente CFR, le vendeur n'est pas tenu de souscrire une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommage de la cargaison pendant le transport. FOB signifie que votre acheteur paie l'expédition et l'assurance et prend possession de la cargaison au point de départ du port du fournisseur. Si les marchandises sont endommagées pendant le transport, l'acheteur (ou sa compagnie d'assurance) est responsable. Pour un exportateur, FOB vous évite de devoir supporter les coûts et la responsabilité des procédures d'expédition et de douane.

Parmi les torréfacteurs marocains qui s'approvisionnent en café vert directement dans les pays producteurs de café, citons [Cafés Carrion](#), [Les Cafés du Brésil](#), [Cafés Bourneix](#), [Les Cafés Dubois](#) et [Milagro](#). D'autres exemples de torréfacteurs marocains de taille moyenne sont Dahab Industrie, [Benssy Café](#), Habycaf, [Ice Café](#), [Mécafé](#) et Sodcaf.

Ces torréfacteurs travaillent avec une variété de pays fournisseurs, dont parfois la Guinée. Certaines entreprises, comme [ASTA group](#) et [Alea Food](#), travaillent avec une grande variété de produits (y compris le café) – ces entreprises ont leur propre équipe de distribution.

Petits torréfacteurs spécialisés

Les petits torréfacteurs marocains achètent leurs cafés via des intermédiaires qui ne sont pas nécessairement basés au Maroc. En effet, seuls quelques torréfacteurs peuvent assumer les responsabilités et les risques

supplémentaires liés à l'importation directe de la source. Les importateurs aident les torréfacteurs en leur offrant des services financiers, un contrôle de la qualité et une logistique. Néanmoins, les torréfacteurs spécialisés entretiennent souvent un lien direct avec leurs producteurs, car ils ont besoin d'informations détaillées pour le storytelling afin de commercialiser le café auprès de leurs clients (marques ou consommateurs). Les petits torréfacteurs se spécialisent souvent dans les origines uniques, les cafés de spécialité ou les cafés présentant d'autres caractéristiques particulières, comme la certification biologique.

Parmi les exemples de petits torréfacteurs actifs sur le marché marocain, on peut citer : [Bloom Coffee](#) (torréfacteur de spécialité), [Cafés Organic](#) (torréfacteur biologique) et [Ti Cafew](#) (spécialité, biologique et grand public, 100 % Arabica). Un autre exemple est [Les Cafés Mirka](#). Ce torréfacteur artisanal s'occupe également de la vente de machines à café expresso au Maroc, et est un distributeur agréé des produits De'Longhi et Krups.

Quel est le canal le plus intéressant pour les exportateurs de café vert de Guinée ?

Si vous êtes un fournisseur de café **de qualité inférieure** (Robusta), le canal de marché le plus intéressant est celui des grands torréfacteurs. Ces derniers auront besoin de cafés qui répondent aux exigences mentionnées ci-dessus, mais aucun profil aromatique spectaculaire n'est nécessaire. Ce canal s'intéresse principalement au prix et au volume. Ces grands torréfacteurs compareront votre café à celui d'autres régions, en termes de prix, de logistique (temps) et de qualité.

Notez que les acheteurs marocains peuvent exiger de payer à la livraison, surtout s'ils ne vous connaissent pas en tant qu'exportateur. Des litiges peuvent apparaître à l'arrivée en cas de non-conformité (par exemple, parce que la qualité du café n'est pas celle convenue).

Il peut également être intéressant de vendre à des torréfacteurs de taille moyenne, qui ne sont prêts à acheter qu'aux conditions d'expédition CFR. Notez toutefois que CFR peut être plus coûteux pour vous en tant qu'exportateur que FOB. Bien que CFR ne soit généralement pas recommandé, cela a aussi des avantages. Il s'agit d'un service à votre acheteur, puisque vous vous chargez de coordonner l'expédition et prenez ainsi plus de risques. Si vous décidez d'expédier vos produits selon les conditions CFR, vous pouvez facturer une marge supplémentaire par rapport au prix original (FOB) des produits, car vous fournissez également ce service à l'acheteur.

Si vous êtes un fournisseur capable d'offrir un café différent des cafés de qualité inférieure (soit un Robusta ou un Arabica soigneusement récolté et traité) et que vous pensez pouvoir rivaliser avec des **cafés de qualité supérieure**, alors les torréfacteurs marocains de taille moyenne et plus petite pourraient constituer un canal intéressant. Ici, outre une qualité supérieure (à évaluer lors d'un test de dégustation), votre communication (service axé sur le client) doit être bonne. Cela peut se traduire par une relation de confiance avec un torréfacteur qui vous considère comme un fournisseur fiable d'un café supérieur à la moyenne et constant, pour lequel il veut bien payer un surplus.

Conseils :

- Trouvez des acheteurs qui correspondent à votre philosophie commerciale et à vos capacités d'exportation en termes de qualité et de volume.
- Participez à des salons commerciaux pour rencontrer des acheteurs marocains potentiels. Les principaux salons de produits alimentaires au Maroc sont [SIAB](#) et [Morocco Food Expo](#). La participation à des salons peut vous donner un aperçu supplémentaire des préférences des acheteurs marocains en matière de qualité et de volumes.
- Investissez dans les relations à long terme. Quel que soit votre acheteur, il est important d'établir des relations stratégiques et durables avec lui. Cela vous aidera à gérer les risques du marché et à obtenir un prix équitable pour votre produit.

Quelle concurrence rencontrez-vous sur le marché marocain du café ?

Pour les exportateurs de café guinéens, la concurrence viendra surtout des autres pays producteurs de Robusta, notamment d'Afrique. Les plus grands fournisseurs de Robusta au Maroc sont l'Ouganda, l'Indonésie, le Vietnam, la Tanzanie et le Togo. Les fournisseurs africains ont l'avantage du [0 % de droits de douane effectivement appliqués pour les importations au Maroc](#), tandis que les fournisseurs des autres continents sont confrontés à des droits de 10 %.

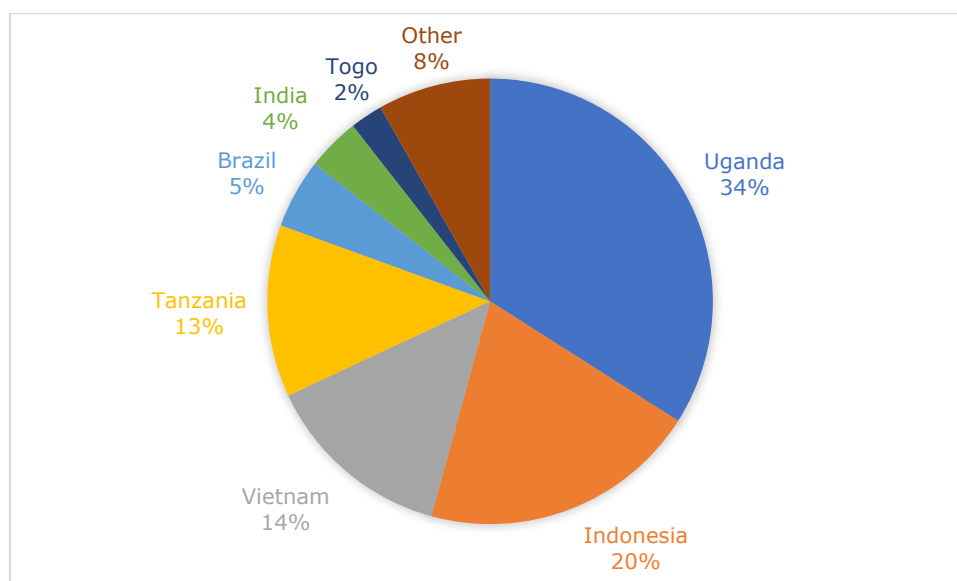
En raison de la proximité du Maroc, on observe une préférence pour le Robusta d'origine africaine. Le temps de transit du café provenant d'Asie est souvent comparé à celui du café provenant d'autres pays africains. En outre, les coûts de stockage pour les torréfacteurs sont idéalement maintenus aussi bas que possible, alors qu'ils doivent toujours assurer un stock suffisant. Les pays plus proches du Maroc offrent aux torréfacteurs marocains une plus grande flexibilité.

Il est peu probable que le café Arabica guinéen trouve facilement un marché au Maroc, car les Arabicas importés au Maroc proviennent des origines Arabica les mieux établies : principalement le Brésil, la Colombie et l'Éthiopie. Cependant, les Arabicas d'Afrique de l'Est sont très chers, aussi une stratégie de commercialisation des Arabicas de Guinée à des prix plus compétitifs pourrait être développée.

En général, la concurrence est très forte pour le café ordinaire à faible valeur ajoutée. Ce segment est principalement dominé par les grands fournisseurs et les coopératives qui sont en mesure de livrer de grandes quantités, ce qui leur permet d'être compétitifs au niveau des prix. Il est difficile pour les petites et moyennes entreprises, par exemple celles qui n'exportent que quelques conteneurs par an, d'être compétitives sur ce segment.

Les nouveaux entrants sur le marché devront faire face à la concurrence des exportateurs de café déjà performants, notamment parce qu'ils ont déjà établi des relations avec les acheteurs. Pour entrer sur le marché en tant que nouveau venu, vous devrez avoir une connaissance approfondie de votre produit, une qualité et des volumes stables, ainsi que de bonnes compétences en communication pour vous permettre de commencer à établir vos propres relations avec les acheteurs. Si l'acheteur potentiel que vous avez identifié n'achète pas encore de café en Guinée, il sera peut-être plus difficile d'établir un premier contact. Il peut vous être demandé de fournir des informations plus complètes sur les régions et les communautés productrices, par exemple.

Figure 10. Principaux pays fournisseurs de café au Maroc, en %, 2021



Source : Agence marocaine des statistiques commerciales, 2022

Ouganda : Le plus grand fournisseur de café vert au Maroc

Le premier fournisseur de café vert au Maroc est l'Ouganda. En 2021, le Maroc a importé près de 17 mille tonnes d'Ouganda, principalement du Robusta. Entre 2017 et 2021, les importations de café vert en provenance d'Ouganda ont enregistré un taux de croissance annuel moyen d'environ 15 %. Le café ougandais fait l'objet d'une demande croissante sur le marché marocain, grâce à son [profil aromatique intéressant](#) et au fait que ce café est disponible toute l'année.

La production totale du café ougandais [a atteint 375 000 tonnes au cours de l'année caféière 2021/22](#), dont 85 % (318 000 tonnes) de Robusta. L'Ouganda était le quatrième producteur mondial de robusta en 2021/22. Le café est principalement cultivé par les petits exploitants, qui sont organisés chez [NUCAFE](#), l'organisation centrale nationale des producteurs de café. La NUCAFE compte parmi ses membres plus de 213 coopératives et associations de producteurs. Certaines coopératives et certains exportateurs de café ougandais sont très bien organisés.

L'Ouganda est ainsi le concurrent le plus important de la Guinée, surtout si l'on tient compte du fait que les prix entre les deux pays sont presque égaux. Selon les entretiens avec les torréfacteurs marocains, l'Ouganda est plus régulière dans ses approvisionnements (avec de bonnes routes maritimes) que la Guinée, qui a une mauvaise réputation en termes de régularité d'approvisionnement.

L'[Autorité ougandaise de développement du café](#) (UCDA) aide à promouvoir et à guider le développement de l'industrie du café en Ouganda par l'assurance qualité, la recherche et l'amélioration des techniques de

commercialisation. L'UCDA a également encouragé la production et la commercialisation de cafés Arabica de haute qualité. En outre, [les entreprises privées ont également investi en Ouganda](#), en se concentrant sur les approches de production durable.

Le fait que l'Ouganda soit le [seul pays africain où le café vert est disponible tout au long de l'année](#) donne au pays un fort avantage concurrentiel. Toutefois, les perturbations dans les conditions météorologiques et les précipitations, dues au changement climatique, entraînent des difficultés accrues pour la chaîne d'approvisionnement.

Parmi les exportateurs ougandais, citons [Ankole Coffee Producers Union](#), [Kawacom](#) (qui fait partie du groupe Ecom) et [Great Lakes Coffee](#).

Indonésie : diminution des livraisons de café au Maroc

L'Indonésie est le troisième plus grand producteur de Robusta au monde. La [production totale de café indonésien s'élève à 635 000 tonnes de café vert](#) en 2021/22. Environ 88 % de la production totale est constituée de Robusta, ce qui fait de l'Indonésie le troisième plus grand producteur de Robusta au monde. En Indonésie, le café est presque entièrement cultivé par des petits exploitants.

L'Indonésie est le deuxième plus grand fournisseur du Maroc avec 9,9 milliers de tonnes de café vert en 2021. L'Indonésie a réussi à se positionner sur le marché marocain grâce à ses grains de Robusta plus gros. Le goût du Robusta indonésien est terreux et doux. Bien qu'il ne fasse pas partie des profils de goût les plus préférés des consommateurs marocains, la plus grande taille des grains en fait une bonne option pour le mélange avec les grains d'Arabica. Par conséquent, le Robusta indonésien est principalement torréfié pour être vendu dans des mélanges de grains entiers (car les grains d'Arabica ont tendance à être plus gros que ceux de Robusta).

Entre 2017 et 2021, les importations directes de café en provenance d'Indonésie ont diminué à un taux annuel moyen de -2,4 %. Cela est dû en partie à un intérêt accru pour l'Ouganda en tant qu'origine du café. En outre, [les exportations indonésiennes de café n'ont cessé de diminuer depuis 2013](#), en raison de conditions météorologiques défavorables, du passage des agriculteurs à d'autres cultures, [de l'augmentation de la consommation locale](#) et de la hausse des coûts.

L'Indonésie est un pays vaste et diversifié, avec de nombreuses îles et microclimats. Cela a créé des opportunités, comme [des cafés aux profils aromatiques distinctifs](#). Toutefois, la taille et la diversité du pays posent également des défis à l'ensemble du secteur, principalement en matière de logistique et de communication (environ 750 langues différentes sont parlées dans le pays). [La chaîne de valeur dans le pays lui-même est très complexe](#), et il y a généralement jusqu'à quatre intermédiaires différents entre le producteur et l'exportateur.

Parmi les exportateurs indonésiens, citons [Indo Coffee](#), [Coffee Arks](#), [Ketiar Cooperative](#) et [Niagacoffee](#).

Vietnam : grand producteur de Robusta

Le Vietnam était le troisième plus grand fournisseur de café vert du Maroc. En 2021, le Maroc a importé environ 6,8 milliers de tonnes de café vert du Vietnam. Entre 2017 et 2021, les approvisionnements vietnamiens au Maroc ont diminué en moyenne de -1,2 % année après année. Cela est principalement dû au fait que le Maroc s'approvisionne de plus en plus en café en Ouganda. Par le biais de son [bureau commercial au Maroc](#), le Vietnam vise toutefois à accroître les échanges entre les deux pays.

Le Vietnam est le deuxième plus grand producteur de café au monde, juste après le Brésil. Plus de [96 % de la production vietnamienne de café était constituée de cafés Robusta](#) en 2021. La production de café du Vietnam est fortement axée sur la création de grands volumes de cafés de qualité standard, principalement destinés au marché du café instantané.

Comme le Robusta indonésien, les grains vietnamiens sont bon marché, mais peu appréciés par les consommateurs marocains. Il est principalement mélangé à des grains d'origine africaine pour en rehausser le goût.

Parmi les grands groupes d'exportateurs de café vietnamiens, citons [Simexco Daklak](#), [Intimex Group](#) et [Mascopex](#).

Tanzanie : des approvisionnements en forte croissance pour le marché marocain

En 2021, la Tanzanie a exporté 6 115 tonnes de café vert vers le Maroc, une croissance significative par rapport à cinq ans plus tôt où les exportations s'élevaient à 989 tonnes. La Tanzanie produit à la fois de l'Arabica

(54 %) et du Robusta (46 %), principalement par de petits exploitants. Le Robusta est typiquement [récolté entre avril et novembre](#) et traité selon la méthode naturelle en Tanzanie.

Le café tanzanien est principalement commercialisé par le biais d'un système d'enchères centralisé, où les sociétés coopératives proposent du café au nom des producteurs. [Le Conseil tanzanien du café \(TCB\)](#) réglemente l'industrie du café en Tanzanie et conseille le gouvernement sur la culture, la transformation et la commercialisation du café à l'intérieur et à l'extérieur du pays. Ces dernières années, [les efforts du gouvernement se sont surtout concentrés sur le remplacement des caféiers/arbres existants pour améliorer les rendements](#).

Des exemples de sociétés exportatrices tanzaniennes sont [Kagera Cooperative Union](#) et [Kilimanjaro Native Cooperative Union](#).

Togo : Le Maroc, destination privilégiée des cafés togolais

En 2021, le Togo était le septième plus grand fournisseur de café vert au Maroc avec 1 161 tonnes. Les approvisionnements du Maroc par le Togo ont fluctué au fil des ans, avec un pic de 5 539 tonnes de café vert en 2018. Le Maroc est l'une des principales destinations d'exportation du café du Togo. Comme l'Ouganda, le Togo est l'un des principaux concurrents du Robusta guinéen au Maroc.

Le Togo a produit un total de [23 106 tonnes de café vert en 2021](#), presque exclusivement du Robusta. Le pays a eu des difficultés à garantir une production stable, ce qui a fortement affecté les volumes d'exportation. [Les problèmes qui affectent le secteur togolais du café](#) sont le vieillissement des caféiers, les droits fonciers et l'accès limité des petits exploitants à l'éducation et aux ressources. Le [gouvernement investit dans le secteur](#) en soutenant l'entretien et la fertilisation des plantations de café et par la régénération des anciennes plantations de café.

Le Brésil, premier producteur mondial de café

Le Brésil est le plus grand producteur et exportateur de café au monde, [produisant à la fois de l'Arabica \(63 %\) et du Robusta \(37 %\)](#). Une grande partie du café cultivé au Brésil est consommée dans le pays, notamment le Robusta, moins cher. En 2021, seuls [10 % des exportations totales de café vert étaient des Robusta](#).

Le Brésil était le cinquième plus grand fournisseur de café vert du Maroc en 2021. Les approvisionnements brésiliens au Maroc se sont élevés à 2 466 tonnes en 2021, enregistrant une augmentation annuelle moyenne de 5,0 % depuis 2017. Les exportations brésiliennes d'Arabicas ne seront pas en concurrence directe avec les Robustas de Guinée. Ce qui accroît la concurrence, c'est que les exportations brésiliennes de café Robusta augmentent, et cette [tendance devrait se poursuivre](#).

Les zones de production de café au Brésil sont relativement plates, ce qui a [intensifié l'utilisation de cueilleurs mécaniques](#). Cela a permis de réduire le coût de la main-d'œuvre dans la production de café au Brésil, mais aussi de diminuer la qualité, car les machines ne font pas la distinction entre les cerises mûres et non mûres. C'est pourquoi le Brésil est principalement connu pour exporter de grandes quantités de café de qualité standard.

Des exemples d'exportateurs au Brésil sont [Costa Café](#), [Cafeeira Fundação](#), [Guaxupé](#) et [Kaffee Exportadora e Importadora](#).

Conseil :

- Comprenez quel type de fournisseurs vendent du café à votre acheteur marocain. Comprendre leur qualité vous permettra de référencer votre café en comparaison. Si votre café est meilleur que le Robusta brésilien, par exemple, vous pourrez le mentionner dans vos négociations. Si votre café guinéen est très similaire à d'autres origines, cela vous permettra de présenter votre café comme un substitut valable.

Comment faire des affaires avec des acheteurs au Maroc ?

Si vous voulez faire des affaires au Maroc avec succès, vous devrez avoir une idée claire de la pratique et de la culture commerciales du pays, ainsi que des exigences spécifiques des clients marocains. Utilisez les conseils suivants comme lignes directrices sur la façon de faire des affaires et d'initier ou d'améliorer vos relations avec les acheteurs marocains.

Être conscient des différences culturelles et connaître l'étiquette marocaine des affaires

Le mélange des cultures arabe, musulmane, berbère et française au Maroc a donné lieu à une culture commerciale complexe. En tant qu'ancien protectorat français, l'influence française reste forte dans le pays, bien que les valeurs islamiques aient également un impact important sur la culture d'entreprise. Les pratiques commerciales marocaines mettent l'accent sur la courtoisie et un certain degré de formalité. La culture d'entreprise est également fortement hiérarchisée.

La ponctualité n'est pas nécessairement considérée comme une vertu dans la culture marocaine. En fonction de vos expériences avec d'autres acheteurs, cela peut constituer un défi en termes d'approche, de négociation ou d'obtention de réponses de la part de partenaires potentiels. Parfois, un retard dans la réponse ne signifie pas nécessairement un désintérêt ou un manque de volonté, il s'agit simplement d'une habitude culturelle. L'ordre du jour d'une réunion est rarement fixé à l'avance et les réunions peuvent commencer et se terminer plus tard que prévu.

Au Maroc, le français est la langue privilégiée pour les affaires, la diplomatie, l'enseignement supérieur et les questions gouvernementales. Cependant, les langues officielles du Maroc étant l'arabe et le berbère, les acheteurs de café apprécieront peut-être que vous utilisiez des termes arabes tels que *In šā' Allāh* transcrit Incha'Allah en français (utilisé pour indiquer l'espoir qu'un événement se produise dans le futur, si telle est la volonté de Dieu) et *mā shā'a -llāhu* transcrit Masha' Allah en français (qui exprime « Dieu soit loué » ou « Si Dieu le veut », principalement utilisé lorsqu'une décision est prise sur la base de la religion).

La connaissance commune de la langue française en Guinée et au Maroc offre une opportunité aux exportateurs guinéens.

En ce qui concerne la communication non verbale, les poignées de main sont courantes lorsqu'il s'agit de saluer une personne du même sexe. Toutefois, lorsqu'il s'agit de saluer une personne s'identifiant à un sexe différent, il est préférable de laisser l'autre personne tendre la main en premier. Certains musulmans fervents s'abstiennent de serrer la main d'une personne de sexe différent. Il est donc conseillé de hocher la tête et de sourire.

Les tenues professionnelles sont souvent formelles et tendent à être conservatrices pour tous les sexes (costumes sombres couvrant la plupart des bras et des jambes, surtout pour ceux qui s'identifient comme des femmes).

Connaissez votre produit et trouvez votre acheteur idéal

Pour vendre votre produit avec succès au bon acheteur, il est important que vous connaissiez d'abord les caractéristiques spécifiques de votre produit. Il s'agit au minimum de connaître la variété de cafés que vous pouvez fournir, de vos capacités d'approvisionnement, de la qualité et des caractéristiques des pratiques post-récolte. Faites goûter votre café dans un laboratoire de dégustation afin de pouvoir décrire votre café en termes d'arôme, d'acidité, de corps et d'équilibre. Notez que, dans le segment des produits de haute qualité/ spécialités, l'origine du café est également très importante.

Connaître votre produit vous permettra de le mettre en relation avec le bon acheteur. Consultez les sites web des acheteurs potentiels pour recueillir des informations initiales sur le type de café qu'ils achètent, sa qualité et son origine. L'une des questions initiales les plus importantes est de savoir si votre client potentiel importe directement du pays d'origine ou via un intermédiaire. Gardez à l'esprit que vous souhaitez trouver des acheteurs désireux de développer des relations commerciales à long terme, soit directement, soit par l'intermédiaire d'un importateur. Dites-le-lui et évaluez le sérieux de votre acheteur potentiel dans l'établissement d'une telle relation.

Une fois que vous avez trouvé un acheteur potentiel, il est important de comprendre son entreprise, sa culture et ses exigences et demandes individuelles. Posez des questions sur les lieux de vente de leurs produits ou sur le(s) segment(s) dans lequel(lesquels) ils opèrent, afin de bien comprendre leur activité. Cherchez à vous engager avec des partenaires commerciaux qui correspondent à la philosophie et à la gamme de produits de votre entreprise, et avec lesquels vous vous sentez à l'aise pour faire des affaires.

Afin de trouver un bon acheteur marocain, il est recommandé de passer beaucoup de temps au Maroc pour comprendre la culture et le marché. Organisez des réunions avec les importateurs de café et posez de nombreuses questions pour comprendre le type de café, les prix et les volumes dont les acheteurs ont besoin. Les citoyens guinéens n'ont pas besoin de visa pour le Maroc, mais ils doivent être en possession d'une [autorisation de voyage électronique](#).

Il est fortement recommandé d'avoir un agent (payé à la commission) au Maroc pour évaluer la fiabilité des torréfacteurs. C'est notamment le cas lorsqu'elles sont de taille moyenne et n'ont pas l'habitude de négocier des volumes importants. De plus, comme le marché du Robusta au Maroc est un marché fortement axé sur les prix, un agent local sera mieux à même de négocier les prix.

Envoyer des échantillons aux acheteurs intéressés

Si un acheteur est intéressé par votre café, offrez-lui un échantillon de votre produit. Les échantillons donnent aux acheteurs potentiels la possibilité d'analyser les grains de café et de s'assurer qu'ils correspondent à leurs besoins avant de s'engager dans un achat. Les acheteurs ne peuvent autoriser un achat qu'après avoir vérifié l'échantillon. Par conséquent, lorsque vous envoyez un échantillon, assurez-vous qu'il s'agit d'une représentation fidèle du café que vous allez vendre au client.

Assurez-vous de convenir avec votre acheteur potentiel du moment et du type d'échantillons à envoyer (définition de la quantité, emballage, étiquetage). Les échantillons consistent généralement en 300 grammes de grains de café vert qui peuvent être emballés sous vide ou dans des sacs en plastique à fermeture éclair.

Vous pouvez également vous mettre d'accord sur la documentation d'accompagnement. Les échantillons sont souvent envoyés avec une [fiche d'informations](#) fournissant des informations telles que la variété, l'altitude, la localisation, la production annuelle, la saison de récolte et de commercialisation, le système de traitement, les mesures anti-pollution, l'entreposage et le traitement à sec. N'oubliez pas que vous devez régler les frais d'envoi de l'échantillon.

Figure 11. Exemple d'un échantillon



Source : [Nordic Approach](#)

Soyez un fournisseur constant et fiable

Les torréfacteurs, les distributeurs et les détaillants travaillant avec des produits grand public recherchent des fournisseurs qui sont constants et fiables en termes de qualité des produits et de volumes. Cette information est cruciale pour les torréfacteurs qui planifient leur production, notamment leurs mélanges. L'irrégularité de l'approvisionnement constitue un risque pour les torréfacteurs. Comme les torréfacteurs marocains importent directement, ils doivent avoir un approvisionnement constant et ne peuvent pas faire face à des ruptures de stock. Une qualité constante et tout au long de l'année est essentielle. Les torréfacteurs demandent souvent à travailler sur la base d'un contrat d'approvisionnement avec leurs fournisseurs.

Si vous parvenez à fournir des volumes constants et à entretenir une communication efficace avec votre acheteur, votre relation peut se transformer en un partenariat à long terme. Pour cela, vous devez comprendre les exigences et les besoins de votre acheteur et l'impliquer dans vos réflexions. Fournissez-leur toujours des informations claires et rapides, notamment en ce qui concerne le prix, le contrat, la qualité, le transport et les changements dans la production.

Conseils :

- Étudiez les pratiques culturelles et commerciales au Maroc. Quelques sites web recommandés sont [Culture Crossing Guide](#) et [Commisceo Global](#).
- Veillez à disposer d'informations claires, actualisées et fiables sur votre gamme de produits. Les acheteurs peuvent s'attendre à ce que vous disposiez de fiches techniques de produits. Ne faites jamais de déclarations que vous ne pouvez pas étayer, par exemple sur la qualité ou les volumes que vous êtes en mesure d'offrir. Pour y parvenir, vous devez maîtriser votre chaîne d'approvisionnement.
- Organisez un voyage au Maroc pour rencontrer des torréfacteurs et découvrir la culture du café. Apportez des échantillons bien étiquetés, des cartes de visite et habillez-vous correctement.

- Travaillez sur la base d'un crédit documentaire irrévocable (CREDOC) lorsque vous passez des accords avec vos acheteurs. Cela signifie que l'accord ne peut être annulé ni modifié sans le consentement de toutes les parties concernées. N'envoyez pas les documents de crédit directement à votre acheteur.

Cette étude a été rédigée par Lisanne Groothuis de [ProFound - Advisers In Development](#), avec le soutien de Bettina Balmer.

Citation :

« L'approvisionnement en café guinéen souffre d'un manque de prévisibilité, les volumes disponibles variant d'une saison à l'autre. En tant que torréfacteurs, nous planifions notre production, où la régularité de l'approvisionnement est cruciale. »

- Torréfacteur marocain

« Les problèmes courants que nous rencontrons avec le café vert de Guinée sont que le café est trop souvent plein de poussière et transporté dans un emballage de mauvaise qualité. Il faut proposer du café vert bien nettoyé et le transporter dans des sacs de jute de bonne qualité. »

- Acheteur marocain de café vert