



GUIDE DE BONNES PRATIQUES POUR LES PETITES BOULANGERIES



Avec le soutien de l'Agence Française de Développement



Les idées et les opinions exprimées dans ce guide n'engagent que ses auteurs, et non l'Agence Française de Développement

A PROPOS DU PROJET FARANECO

Créé en 1976, le Geres est une ONG de développement internationale qui œuvre à l'amélioration des conditions de vie et lutte contre les changements climatiques et leurs impacts. Préserver l'environnement, limiter les changements climatiques et leurs conséquences, réduire la précarité énergétique et améliorer les conditions de vie des populations les plus pauvres : tels sont les défis de notre temps. L'équipe du Geres y participe en déployant une ingénierie de développement et une expertise technique spécifique. Aujourd'hui près de 150 collaborateurs conduisent des projets de développement durable innovants, en France et dans 13 pays en voie de développement.

Au Maroc, le Geres agit depuis les années 80 pour la promotion de solutions d'efficacité énergétique et d'énergies renouvelables. L'association a en particulier travaillé sur le renforcement de la filière des fours à gaz, utilisés comme mode de cuisson prédominant par les ménages. Ceux-ci étant particulièrement énergivores et représentant un danger sanitaire, le Geres a convaincu des industriels marocains (AFIFI, DREAMGAZ, DISPREL) d'améliorer la qualité et l'efficacité énergétique de leurs fours, en développant un Label appelé « Faraneco ».

Pour la première phase du projet, le Label a concerné les fours domestiques et a permis de diffuser plus de 20 000 fours économes (30 à 50 % d'économies générées) auprès des particuliers, ce qui représente l'équivalent de 2286 Tonnes de CO₂ évitées chaque année.

Une étude de marché réalisée au printemps 2018 a permis de démontrer le potentiel de diffusion auprès du segment des petites boulangeries et la pertinence du choix d'un four ayant une meilleure efficacité énergétique, comme levier principal pour faire baisser les charges financières, et par conséquent, améliorer leur performance économique. Le Geres et ses partenaires ont donc créé un modèle adapté aux besoins des professionnels, afin d'adresser les difficultés auxquelles font face les petites boulangeries informelles qui fleurissent dans les quartiers urbains et péri-urbains. Le premier modèle validé selon le protocole et le cahier des charges « Faraneco » est commercialisé depuis l'été 2019 par DISPREL et des petites boulangeries ont commencé à s'équiper.

Parallèlement, le Geres a mis au point un programme d'accompagnement et de suivi de centaines de petites boulangeries sur les secteurs de Casablanca et de Rabat-Salé avec l'AMAPPE (Association Marocaine d'Appui à la Promotion de la Petite Entreprise).

Ce guide est issu d'une expérience de terrain de près de 2 ans auprès de ces acteurs de la petite boulangerie, qui nous a permis de mieux comprendre leurs problématiques et leurs défis quotidiens, afin d'alimenter des pistes de réflexion pour une meilleure inclusion de ces acteurs, en ligne avec les enjeux de développement durable.



Qui sont les petites boulangeries ?

- Chiffres-clés et profils types



Des économies d'énergie pour une production plus respectueuse de l'environnement et pour une amélioration de la performance économique

- Un mode de production énergivore
- La solution FaranEco



Respect des normes d'hygiène et de sécurité

- Bonnes pratiques d'hygiène
- Bonnes pratiques de sécurité



Renforcement de capacités et gestion financière

- Un accompagnement personnalisé par l'Amappe
- Témoignages



Vers la structuration et la formalisation de l'activité

- Quel statut pour les petites boulangeries ? SARL, Statut d'autoentrepreneur
- Accéder aux financements pour développer son activité (ou comment financer l'efficacité énergétique ?)



Synthèse

- Les bonnes pratiques



CONCLUSION

- Plaidoyer pour un développement inclusif et durable de la petite boulangerie au Maroc et pour un accompagnement vers la structuration et l'amélioration des standards de production



QUI SONT LES PETITES BOULANGERIES ?

• CHIFFRES-CLÉS ET PROFILS TYPES

CHIFFRES-CLÉS ET PROFILS TYPES

Le pain est un élément incontournable de la tradition culinaire marocaine. Ainsi, il est fréquent pour la population de s'approvisionner auprès des petites échoppes/fournils, en particulier dans les quartiers populaires. Mais qui sont les petites boulangeries que nous côtoyons ?

Peu de données officielles existent sur un secteur qui relève largement de l'informel. C'est pourquoi le Geres a commandité en 2018 une étude de marché* qui a permis de dresser le tableau suivant dans les quatre villes de l'étude (Casablanca, Rabat, Salé et Kénitra) :

Il existerait plus de 1200 unités de production informelles de pains dans la zone étudiée, à distinguer des boulangeries « officielles » aux enseignes bien connues, mais également des boulangeries industrielles et des fours traditionnels au bois. Leur nombre n'est pas négligeable, puisque la FNBPM (Fédération Nationale de la Boulangerie – Pâtisserie au Maroc) estime qu'on compterait 6 000 boulangeries « officielles » sur l'ensemble du Royaume contre plus de 10 000 unités de production informelles.

40%

40% des petites boulangeries ont moins de 5 ans d'existence, c'est un secteur en forte croissance ces dernières années.

1/5

1/5 des propriétaires sont des femmes et la moitié sont des jeunes. La petite boulangerie est un levier d'autonomisation économique.

4

Une petite boulangerie emploie en moyenne 4 personnes. Le personnel travaille de façon précaire, sans couverture sociale, avec un salaire bien en-dessous du SMIG (moins de 1000 MAD par mois).

70%

70% des petites boulangeries évoluent dans le secteur informel.

60%

60% des petites boulangeries sont en état de vulnérabilité.

Les conditions de travail sont difficiles, avec une amplitude horaire pouvant aller de 7 heures à 22 heures, 6 jours / 7 pour une production de 600 à 2000 pains par jour en moyenne.

* Etude réalisée par le bureau d'études Arkayn&Company, sur un échantillon de 457 petites boulangeries interrogées

Il existe cependant des situations bien différentes entre les petites boulangeries et nous avons défini 4 profils types, à partir de l'échantillon étudié :

4 SEGMENTS



LES RENTIERS

10 %

de la population des petites boulangeries

« C'est un très bon business... »



LES GAGNEURS

40%

de la population des petites boulangeries

« On gagne bien notre vie »



LES SURVIVANTS

10 %

de la population des petites boulangeries

« On arrive à peine à survivre... »



LES LUTTEURS

40 %

de la population des petites boulangeries

« C'est dur mais on s'en sort... »



« Les Rentiers sont généralement des unités dont le gérant est propriétaire du local. Ce local est situé dans un passage marchand de la Médina. Ils mettent rarement « la main à la pâte » pour faire le travail mais ils achètent de la matière première et font travailler des gens du quartier pour produire et vendre. Ils emploient cinq à six personnes, produisent plus de 1000 unités par jour pour un chiffre d'affaires journalier dépassant les 3000 dhs. Installés dans une logique de rente ils font tourner leur business pour **optimiser l'actif que représente le local, les équipements et la matière première en stock**. En cas de difficultés avec le personnel, la loi ou les concurrents, ils peuvent arrêter leur business du jour au lendemain en attendant des jours meilleurs : ils n'ont pas besoin de la petite boulangerie pour assurer leur autonomie économique. Ils évoluent parfois dans le secteur formel. »

« **Les Gagneurs** sont généralement des unités créées depuis plus de 5 ans et ils gagnent bien leur vie. Ils ont la liquidité nécessaire pour acheter des matières premières de meilleure qualité, produisent plus de 800 unités par jour et consomment au moins 9 bouteilles de gaz butane par semaine. Ils emploient plus de quatre personnes afin de pouvoir produire et distribuer leurs produits dans d'assez bonnes conditions sanitaires. Ils ont réussi à établir **une petite entreprise solide et rentable** mais ils évoluent totalement dans l'informel : ils ne paient pas de TVA, ni de CNSS et encore moins d'impôts sur les sociétés. Ils peuvent investir pour acheter un four de marque, de plus grande capacité afin de pouvoir vendre plus. Ils constituent la menace la plus forte des boulangeries modernes. Ils déposent leur production chez un épicier pour augmenter les ventes. L'enjeu clef c'est la régularisation statutaire, normative, fiscale et sociale. »



« **Les Survivants** sont généralement de très petites unités réalisant moins de 1000 dhs de chiffre d'affaires par jour équipées d'un four à moins de 3000 dhs fabriqué chez un tôlier. Le nombre d'unités produites est limité par la capacité de financement pour réaliser les achats de matière première, de bouteilles de gaz butane et par le nombre de personnes employées. C'est **une activité irrégulière rythmée** par les moyens disponibles et la nécessité de satisfaire les besoins de la famille. C'est **une économie de subsistance de type économie ménagère** pour pouvoir vivre au jour le jour. Dans cette catégorie la vulnérabilité est très forte, on travaille souvent en famille et les femmes souvent seules avec leurs enfants sont surreprésentées. Chacun cotise pour acheter un équipement ou de la matière première pour faire du pain et se rembourse aussitôt que l'argent rentre. L'enjeu de développement c'est l'accès à des financements. »

« **Les Lutteurs** sont généralement des unités créées depuis moins de 5 ans et gérées par **des jeunes principalement de sexe masculin**. Sans grande perspective d'avenir, après des parcours individuels parfois chaotiques, ils se sont lancés dans cette aventure afin d'assurer des revenus réguliers. Compte tenu de leur faible capacité initiale de financement, ils ont acheté un **four chez un tôlier**. Ils **luttent jour après jour** pour assurer **une forte rentabilité économique** en assurant **un fort volume** de production **tout en minimisant** par tous les moyens les coûts de production : achats de matière première « douteuse », crédit chez des grossistes, multiplication des canaux de distribution, non respect du grammage du pain, normes d'hygiène et de sécurité inexistantes, aide apportée par « des amis ». Leur bataille est la suivante : il s'agit de disposer de cash pour faire tourner la machine « jour et nuit ». L'enjeu clef c'est la normalisation de leurs pratiques. »



DES ÉCONOMIES D'ÉNERGIE POUR UNE PRODUCTION PLUS RESPECTUEUSE DE L'ENVIRONNEMENT ET POUR UNE AMÉLIORATION DE LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE

- UN MODE DE PRODUCTION ÉNERGIVORE
- LA SOLUTION FARANECO

UN MODE DE PRODUCTION ÉNERGIVORE

La petite boulangerie est une activité consommatrice d'énergie et comme toute activité anthropique elle participe à l'amenuisement des ressources et à la dégradation de l'environnement. L'énergie est primordiale pour de nombreuses opérations comme chauffer, éclairer, refroidir, pétrir, cuire...

La grande majorité des petites boulangeries utilisent des fours qui fonctionnent au gaz.

Avec une consommation moyenne de 1 bouteille de gaz de 12 kg par jour, le four représente le 1er poste de consommation.

Le saviez-vous ? Une petite boulangerie consomme en moyenne 7 bouteilles de gaz par semaine soit un budget de 300 MAD/ semaine, 1 176 MAD/mois ou encore 14 112 MAD/an.

Ce niveau de consommation de gaz très important est dû à l'utilisation de fours de mauvaise qualité, particulièrement énergivores et qui représentent de surcroît un danger pour la sécurité. La plupart sont fabriqués par des tôleurs dans des ateliers qui ne respectent pas les normes.



40 000 bouteilles de gaz

40 000 bouteilles de gaz sont consommées chaque mois dans les quatre villes de l'étude, soit 500 000 bouteilles par an !

Si on divisait la consommation de gaz butane par 2 soit une réduction de 250 000 bouteilles par an, l'impact serait :



37 980 000 KWH

économisés*



9750 TONNES

équivalent CO2 évitées
= réduction de GES**

Autrement dit, toutes ces économies correspondraient à l'équivalent des émissions carbone de près de 7 000 vols Aller/Retour Casablanca- New York pour un passager !

Chaque petite boulangerie pourrait par ailleurs, tout en réduisant ses émissions, réaliser une économie de 50 % sur sa facture énergétique soit plus de 500 MAD par mois, et si on généralise cette économie sur l'ensemble des boulangeries à l'échelle nationale, cela permettrait à l'Etat d'éviter l'importation et la subvention de centaines de milliers de bouteilles de gaz chaque année !

* Calcul sur la base d'une bouteille de gaz de 12 kilos avec un coefficient de conversion de 12,66 (source : Comité français du butane et du propane)

**Calcul sur la base d'un taux de conversion du CO2 (g/ kWh) de 252 (source : ADEME)

LA SOLUTION FARANECO

Lors du processus de cuisson, l'énergie se matérialise sous différentes formes, dont la chaleur. Dans de nombreuses situations, de la chaleur est perdue alors que ces calories (unités énergétiques associées à la chaleur) pourraient être utilisées.

Comment limiter alors les pertes de chaleur et d'énergie ? C'est par le choix d'un équipement à haute efficacité énergétique, combiné à l'adoption de bonnes pratiques et à un bon entretien qu'il est possible de diminuer de façon très significative les pertes d'énergie. C'est ce que propose le projet FaranEco.

Les industriels marocains partenaires du Label FaranEco, assistés des ingénieurs du Geres, ont mis au point un prototype de fours à haute performance énergétique pour répondre aux besoins des petites boulangeries. Ce modèle qui répond à un protocole rigoureux et à un cahier des charges précis est issu de plusieurs mois de R&D dans les ateliers des fabricants de fours. Le premier prototype a été ensuite testé auprès de petites boulangeries bénéficiaires du projet qui ont confirmé une économie d'énergie d'environ 50% par rapport à leur ancien four. Avec les économies générées, le retour sur investissement de l'achat du four FaranEco, dont les premiers modèles sont vendus aux alentours de 7000 MAD, est de l'ordre de 10 à 24 mois selon les petites boulangeries et selon la taille du four choisi. A court et moyen terme, l'efficacité énergétique améliore leur rentabilité économique, en plus d'améliorer leur performance environnementale.

LE SAVIEZ-VOUS ?



L'encrassement des brûleurs peut diminuer l'efficacité énergétique du four de 20 %. Il est donc conseillé de bien nettoyer votre four pour éliminer les résidus qui obstruent les trous. Vous pouvez ajouter un mélange de vinaigre blanc et de bicarbonate de soude dans 1 litre d'eau et nettoyer délicatement avec un chiffon ou une éponge.

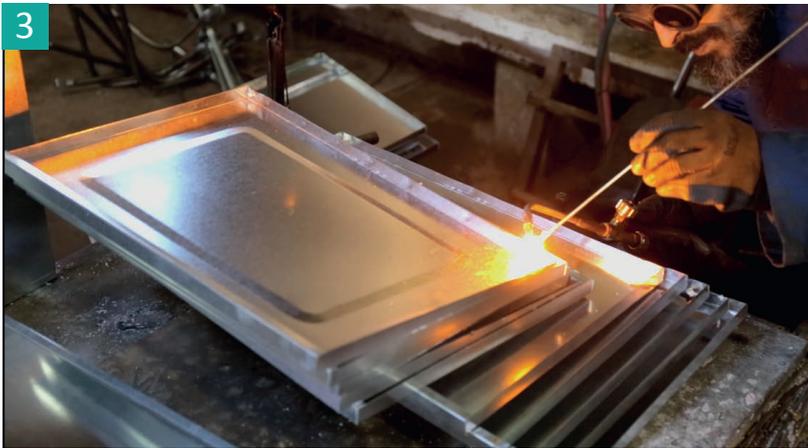
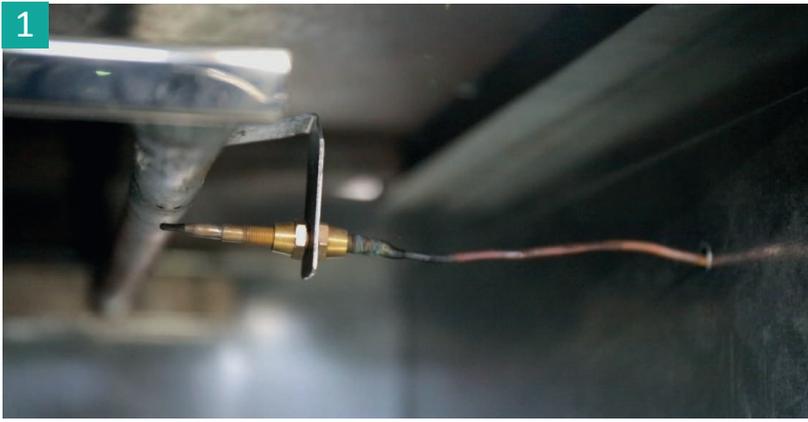


Autres astuces pour économiser l'énergie

- ✓ Eviter l'ouverture et la fermeture intempestive des portes du four, qui provoquent une surconsommation d'énergie ! Une bonne connaissance de votre four et des temps de cuisson avec l'utilisation d'un chronomètre peut vous aider à limiter les dépenses.
- ✓ La plupart des petites boulangeries utilisent des fours sans porte (ils la suppriment ou la laissent ouverte) ce qui représente une perte considérable d'énergie !
- ✓ Choisir un four dont la capacité correspond à votre production, car faire tourner un four non rempli est aussi une source de gaspillage !
- ✓ Utiliser un détendeur adapté qui maintient une pression constante pour une utilisation optimale du gaz.

En pratique, qu'est-ce qui distingue un four FaranEco d'un four non FaranEco ?

<p>Four non FaranEco que l'on trouve communément dans les petites boulangeries</p> 	<p>Four FaranEco</p>  
 Pas d'isolation des parois, ni des vitres	 Isolation des parois avec de la laine de roche ou de la laine de verre (5 cm en haut, en bas et sur les côtés, 4 cm en arrière et 3 cm devant), double vitrage
 Existence de ponts thermiques	 Ponts thermiques supprimés par pliage des tôles internes et externes du four
 Circulation de l'air secondaire non optimisée	 Circulation de l'air optimisée (surfaces des ouvertures bien choisies après plusieurs tests)
 Nombre et diamètre des brûleurs aléatoires	 Choix du nombre de branches et leur positionnement Choix du nombre et du diamètre des trous pour chaque branche
 Plaque de cuisson non alimentaire	 Plaque de cuisson en inox alimentaire, avec une bonne inertie thermique grâce à l'ajout d'une couche fine d'isolation qui permet de répartir la chaleur d'une façon homogène
 Surconsommation (en moyenne 7 bouteilles de gaz par semaine)	 Efficacité énergétique : diminution d'environ 50% de la consommation
 Emissions de monoxyde de carbone élevées (> aux normes) Flammes grandes et jaunes	 Emissions de monoxyde de carbone faibles (< aux normes) Flammes petites et bleues
 Temps de cuisson long : - 45 min minimum de préchauffage avant le premier enfournement - 15 à 20 min entre cuisson et dorage	 Temps de cuisson réduit : - 20 min de préchauffage suffisant pour atteindre 210 °C - 10 min entre cuisson et dorage



- 1 - Thermocouple
- 2 - Laine de roche
- 3 - Tôle
- 4 - Détendeur
- 5 - Faraneco petit modèle
- 6 - Faraneco grand modèle
- 7 - Certifié Faraneco



RESPECT DES NORMES D'HYGIÈNE ET DE SÉCURITÉ

- BONNES PRATIQUES D'HYGIÈNE
- BONNES PRATIQUES DE SÉCURITÉ

BONNES PRATIQUES D'HYGIÈNE

Qu'est-ce que l'hygiène ?

C'est un ensemble de principes et de pratiques tendant à préserver et à améliorer la santé.

L'hygiène est essentielle dans les métiers liés à l'alimentation car les conséquences sanitaires peuvent être importantes et la santé de la population en dépend en partie.

Malheureusement, l'hygiène est souvent reléguée au second plan dans le secteur informel. Elle est parfois même inexistante comme nous avons pu le constater chez de nombreuses petites boulangeries. Des nouvelles pratiques doivent être mises en place, dans l'intérêt de tous, du consommateur et du personnel de la petite boulangerie.

Cas pratique d'une petite boulangerie située à Salé

Constatant des conditions d'hygiène très insuffisantes chez certains bénéficiaires, l'AMAPPE et le Geres ont décidé de mettre en place une formation pratique avec les conseillers de terrain, en partenariat avec l'Association Al Wafae qui abrite un centre de formation pour les métiers de la cuisine et de la pâtisserie à Salé. Du 18 au 20 décembre 2019, leur mission a été de diagnostiquer les non-conformités aux normes d'hygiène constatées et de proposer un plan d'actions pour une mise aux normes élémentaires.





► Etape 1

DIAGNOSTIC

L'hygiène personnelle de Monsieur S. laisse à désirer (vêtements non lavés, mains sales, ongles longs, etc.)

Le sol n'est pas propre

Le matériel de production (en l'occurrence le Faraneco et l'ancien four) n'est pas nettoyé

Absence de lavabo et de matériel de ménage et d'entretien

Il n'y a pas de poubelle

Il n'y a pas de mur de séparation ni de porte pour les toilettes. Un simple rideau fait office de séparation entre les toilettes et l'espace de travail

Les matières premières (farine, blé, etc.) sont posées par terre

Le plan de travail est en bois, fissuré et recouvert de résidus de pâte

L'espace est encombré et mal organisé (des bouts de tissus traînent par terre, des restes de nourriture, des bonbonnes de gaz vides, etc.)

Une ancienne plaque de cuisson pour "Msmen" qui n'est plus utilisée est stockée dans un coin du local

Il y a des trous dans le mur (canalisations apparentes), grand risque d'intrusion de rongeurs et autres insectes

Une fois prêt, le pain est posé dans la vitrine et est couvert du même tissu qui traînait par terre

Monsieur S. et sa femme tiennent le pain à main nue pour le donner aux clients. Ils vendent le pain enroulé dans un bout de papier bulle



► Etape 2

MISE EN OEUVRE D'UN PLAN D' ACTIONS

Pour améliorer les conditions d'hygiène et de travail dans le local, il a été proposé, en accord avec le boulanger, de réaliser les actions suivantes :

Faire appel à un menuisier pour réaménager l'espace du plan de travail et y intégrer des placards de rangements pour les matières premières. La surface du plan de travail se doit d'être lisse et facile d'entretien pour éviter la prolifération des germes/ bactéries et le choix s'est porté sur un nouveau plan de travail en marbre

Ajouter des étagères murales pour faciliter l'organisation du matériel et des matières premières

Réparer le mur de façon à colmater les trous qui servent de passage aux rongeurs et autres insectes, et le peindre pour qu'il soit lisse et facile à nettoyer

Débarrasser le local du matériel inutile

Mettre un rideau de séparation entre l'espace de vente et l'espace de production, et changer le rideau qui sépare les toilettes de l'espace de travail par un autre plus présentable et qui ne touche pas le sol (solution provisoire en attendant qu'il soit fait appel à un maçon pour construire un mur avec une porte, et mettre en place un lavabo)

Acheter des paniers de présentation pour le pain et les viennoiseries, ainsi qu'une pince pour éviter de toucher les produits finis à main nue

Mettre à la disposition de Monsieur S. une blouse et une toque

Acheter des boîtes en plastique, des barils, etc. pour le rangement des matières premières, ainsi qu'une poubelle

Nettoyer le matériel de production après chaque utilisation

Faire le ménage chaque jour avant de fermer (nettoyer le sol, le matériel de production et la vitrine de présentation), et un grand ménage une fois par semaine (plafond, sol, vitrine, murs, matériel de production, toilettes, etc.)

Se laver les mains au commencement et à la fin de chaque opération et après chaque passage aux toilettes

Dans la semaine suivant le diagnostic, l'équipe projet a soutenu la petite boulangerie dans la mise en place de ce plan d'actions, en finançant des travaux d'aménagement et l'achat du matériel nécessaire.

RESULTATS



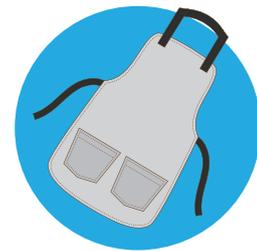
Hygiène personnelle



Se laver les mains avant chaque opération, à la fin de celle-ci et à chaque sortie des toilettes



Attendre 5 minutes après chaque sortie des toilettes avant de reprendre l'activité



La tenue doit toujours être propre de la tête aux pieds. On peut prévoir un tablier lavable (qui peut justement être sali lors de la préparation de la pâte et de diverses opérations, mais qu'on enlèvera avant de servir le client)



Se couper les ongles courts et les nettoyer régulièrement



Maintenir ses cheveux courts et propres. Les couvrir d'une toque ou d'un bonnet pour éviter les éventuelles chutes de cheveux



Porter une tenue professionnelle. Au minimum, une blouse ou tablier lavable, une toque ou un bonnet et des gants jetables (pour servir les clients, faire le ménage, etc)

Hygiène des locaux



- ✓ Toujours nettoyer le sol, les murs et le plan de travail au minimum une fois par jour, et le plafond une fois par semaine

- ✓ Ne jamais poser les matières premières par terre

- ✓ Stocker les matières premières dans de bonnes conditions (éviter l'humidité, la chaleur, le contact extérieur...), éventuellement dans des récipients fermés

- ✓ Le plan de travail doit être lisse et facile à nettoyer. Privilégier l'inox ou le marbre

- ✓ Il faut séparer l'espace de travail de l'espace de stockage des déchets, ainsi que des toilettes

- ✓ Il est indispensable d'avoir au moins un lavabo avec eau courante froide et chaude ainsi que du savon liquide ou un désinfectant

- ✓ Il est préférable de séparer l'espace de production et l'espace de vente ne serait-ce qu'avec un rideau

Pour convaincre les petites boulangeries, il faut parvenir à transformer ce qu'elles perçoivent comme une contrainte (perte de temps, budget à investir etc...) en une opportunité pour se démarquer de leurs concurrents et gagner de nouveaux marchés. En mettant en place une démarche de qualité simplifiée, les petites boulangeries seront en mesure de mieux maîtriser le risque sanitaire et de limiter le risque réputationnel associé.

Déterminer les sources de danger pour la sécurité alimentaire

Définir et mettre en oeuvre des moyens de maîtrise (solutions)

Contrôler l'efficacité par un dispositif de surveillance

Les récentes crises sanitaires, nous rappellent que le respect des normes d'hygiène est indispensable pour garantir notre santé et celles des autres. Dans le contexte actuel de Covid-19, des affiches de sensibilisation ont par ailleurs été distribuées pour la mise en place des gestes préventifs :



تأكد من تهوية المحل دياك للحفاظ على مواد غذائية خالية من الفيروس.



نظف المحل والمعدات دياك على الأقل ثلاث مرات في اليوم باستخدام مطهرات ومواد التنظيف. لازم تنظف سطح العمل، طاولة البيع، والأدوات قبل وبعد استعمالها.



احترس من ارتداء القفازات اللي يمكن لها تنقل البكتيريا أكثر من جلد الإنسان، فلهدا خاصك تغيرها عدة مرات في اليوم. و ما تنساش أنها لا توفر حماية مطلقة لليدين، فلذلك من الضروري تغسلهم بانتظام.



اغسل ديدك عدة مرات في اليوم بالماء والصابون أو إستعمل مطهر كحولي (قبل ما تبدأ العمل، بعد شراء مواد من الخارج، بعد الذهاب إلى المرحاض، بعد لمس الأنف أو الفم، و بعد ما تلمس شخص آخر).



حافظ على مسافة متر واحد على الأقل بينك وبين الزبناء، وتجنب التجمعات ديال الناس قدام المحل دياك.



إلا كان ممكن، قم بفصل المهام : خاص شخص يكون دور دياك هو تحضير المنتجات وآخر البيع فقط. لازم أيضا ما يكونش اتصال يدوي بينتهم.



قم بتطهير الصرف اللي عندك في إناء صغير مع القليل من الماء و جافيل.



تجنب أي اتصال يدوي مع الزبناء و استخدم الأداة الخاصة باش تقدم ليهم المنتجات دياك.



وضع الأشياء المحتمل أن تكون ملوثة (المنتجات الملوثة، المناديل، الكمامات، القفازات...) في السلة ديال النفايات وتأكد من أنها تبقى مسدودة.



رتب المحل دياك بطريقة كتساعدك على تجنب أي اتصال بين الأماكن الملوثة (المرابيض، النفايات...) والأماكن النظيفة (سطح العمل لإعداد العجين، طاولة البيع...).



ما تلبسش نفس الكمامة أكثر من 4 إلى 6 ساعات متتالية، لأنها بعد هذه المدة، كتفقد الفعالية دياكها وما كتبقاش تحميك.



ما تحطش المنتجات على طاولة البيع دون حمايتها، و ما تخليش الزبناء يقبضوها (مثلا ممكن تحطها وراء واجهة زجاجة).

BONNES PRATIQUES DE SÉCURITÉ

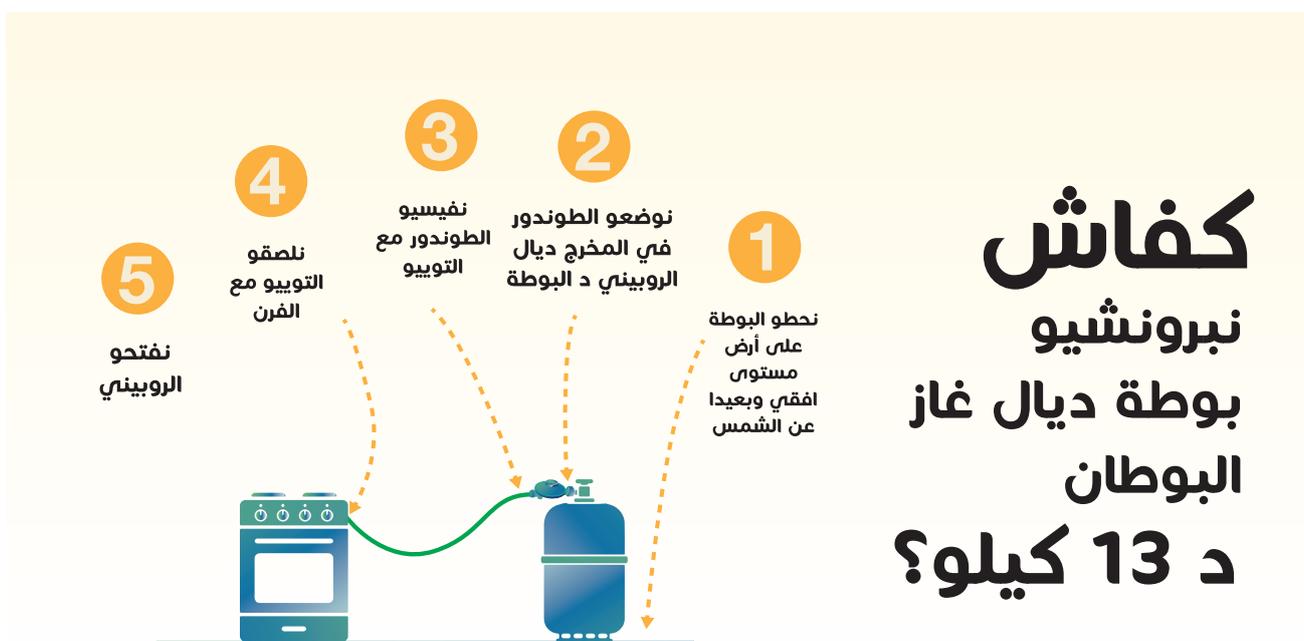
L'utilisation du gaz comme source d'énergie principale au sein des ménages et de certaines activités économiques doit amener au développement d'une culture du risque, afin d'éviter des accidents qui peuvent s'avérer graves, voire mortels.

Lors du diagnostic des petites boulangeries, plusieurs risques sécuritaires, allant de la simple brûlure à l'intoxication au monoxyde de carbone ont été répertoriés. La solution développée par le Label FaranEco entend limiter les risques et garantir une sécurité maximale aux usagers par :

L'isolation des parois qui limite la chaleur des éléments manipulés par le personnel de la boulangerie, notamment lors de l'ouverture des portes. La température des parois/portes du Four FaranEco est limitée à 50 degrés contre une température pouvant atteindre 100/120 degrés pour les autres fours.

L'utilisation systématique d'un détendeur adapté et de qualité : alors que les professionnels des petites boulangeries ont pour habitude d'utiliser des fours connectés directement à la bouteille de gaz sans détendeur, les fours FaranEco sont livrés avec un détendeur de qualité indispensable pour réguler la pression du gaz, améliorer la combustion et éviter tout risque.

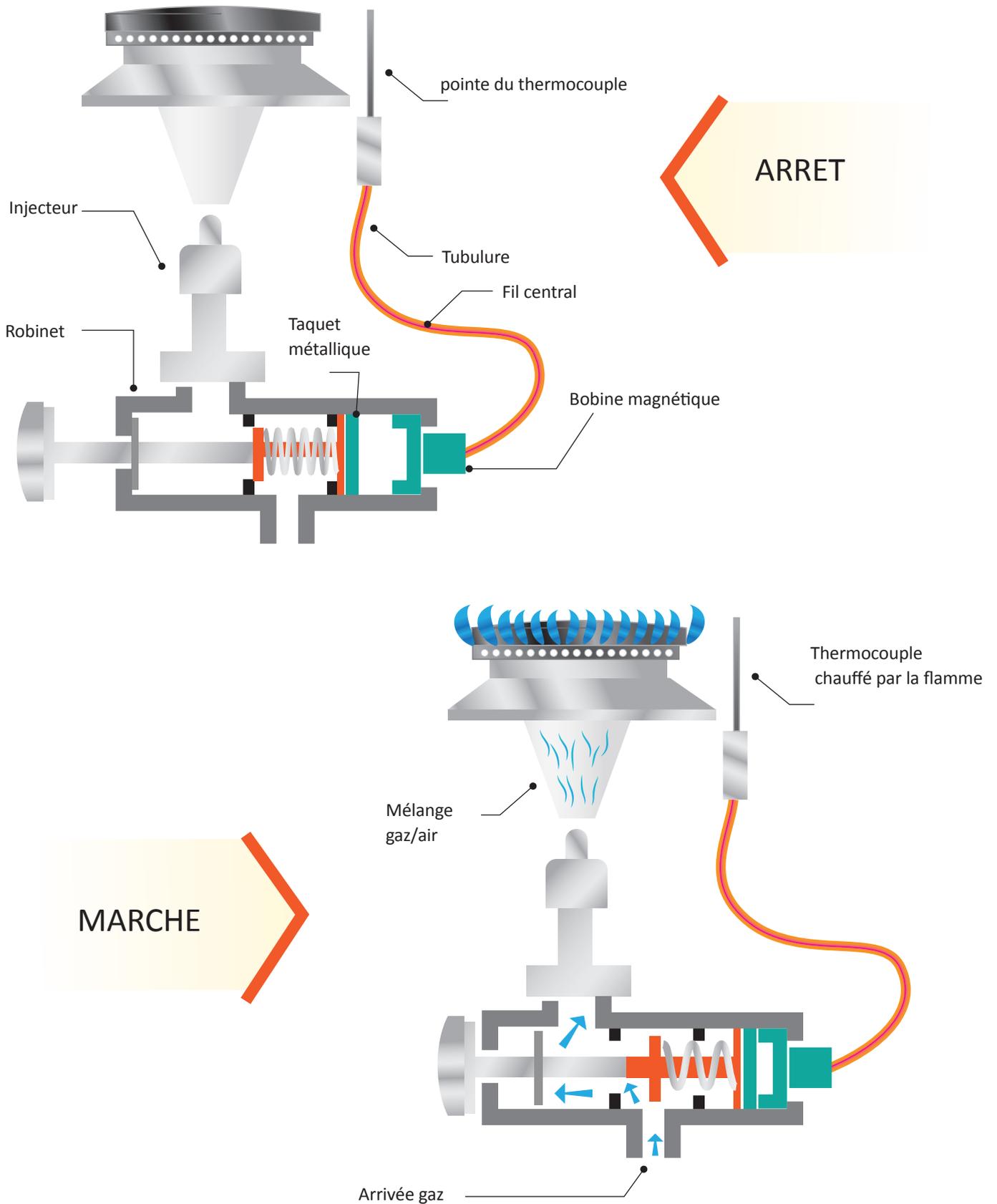
Comment installer le détendeur ? (Schéma réalisé dans le cadre des outils de sensibilisation de terrain)



L'installation d'un thermocouple : ce dispositif de sécurité permet de couper automatiquement l'arrivée du gaz quand la flamme s'éteint.

La sécurité par thermocouple est un procédé utilisé notamment pour les plaques de cuisson au gaz ou les chauffe-eaux, qui permet de couper automatiquement l'arrivée du gaz en cas d'extinction de la flamme. Si un courant d'air éteint la flamme, l'arrivée du gaz est obstruée, et vous êtes en sécurité.

Thermocouple



Source : <https://www.electroguide.com/definition-thermocouple>

Le contrôle des émissions de monoxyde de carbone : Tout au long des tests pour l'élaboration du four FaranEco, une mesure a été faite des émissions de monoxyde de carbone, en phase de préchauffage et lors de l'utilisation. Les valeurs du four FaranEco ne dépassent pas les 100 ppm alors que les fours habituellement utilisés dépassent largement ces valeurs. Un rapide test visuel peut généralement indiquer la présence de monoxyde de carbone lié à une combustion incomplète du gaz : si les flammes qui sortent des brûleurs sont grandes et jaunes, c'est mauvais signe ! C'est ce que l'on observe chez la quasi-totalité des petites boulangeries qui ne sont pas équipées en FaranEco. Alors qu'à l'inverse, sans présence de monoxyde de carbone, comme dans le cas des FaranEcos, les flammes sont petites et bleues.

Les petites boulangeries sont systématiquement sensibilisées aux bonnes pratiques qui limitent les risques d'intoxication au monoxyde de carbone, même si elles ne s'équipent pas en fours FaranEco. En effet, quelques bons gestes simples permettent d'éviter les risques liés à l'émission de monoxyde de carbone : le four doit systématiquement être placé dans un endroit aéré, et ne doit pas être collé au mur afin d'assurer la circulation de l'air secondaire.

D'autres pratiques extrêmement dangereuses ont été recensées lors des diagnostics techniques et des visites de terrain, notamment en hiver : les bouteilles de gaz ont tendance à « geler » : à cause des températures basses (approchant en général zéro degré, mais on constate déjà ce phénomène à 5 degrés), le GPL (Gaz de pétrole liquéfié) présent dans la bouteille reste à l'état liquide et ne se gazéifie pas. Afin d'avoir à nouveau du débit, les petites boulangeries ont recours à plusieurs pratiques très répandues, mais qui ne sont en aucun cas recommandées, qui consistent à chauffer la bouteille sur un réchaud, au bain-marie ou en la posant directement sur le four chaud en cours d'utilisation ! Il faut la laisser se réchauffer naturellement (à l'intérieur du local par exemple) et rajouter une couverture avec un isolant type laine de verre/laine de roche.

NB : il n'y a pas ce problème avec le gaz propane

D'où vient le monoxyde de carbone et quels sont ses dangers ?

Le monoxyde de carbone (CO) est un gaz très dangereux, en particulier car il est invisible et inodore. Quand on le respire, il prend la place de l'oxygène dans le corps. Cela provoque des maux de tête, une envie de vomir, une intense fatigue et peut conduire à la mort de la personne exposée si elle ne respire pas rapidement de l'oxygène.

Ce gaz peut être produit par différents équipements (cuisinières, chauffe-eau, poêle...) qui fonctionnent au gaz, au bois, au charbon, à l'essence, au fuel ou à l'éthanol quand ils sont mal entretenus ou de mauvaise qualité. Les fours fabriqués par des tâliers ne répondent à aucune norme et sont particulièrement dangereux, dans la mesure où la combustion n'est pas parfaite, on dit qu'elle est incomplète, et dans ce cas, du monoxyde de carbone est produit. Pour prévenir tout risque, il est important de toujours aérer lors de l'utilisation du four.

La combustion normale d'un combustible **carboné** (bois, charbon, gaz naturel, gaz butane, mazout de chauffage) libère du CO₂. Lorsque l'apport d'oxygène est insuffisant, la combustion est incomplète et il y a formation de monoxyde de carbone (CO).

Comment ça marche ?

À l'état normal, l'hémoglobine – constituant des globules rouges – est chargée d'oxygène, ce qui permet le fonctionnement des cellules. En cas d'intoxication, le monoxyde de carbone se fixe sur l'hémoglobine à la place de l'oxygène, formant alors la carboxyhémoglobine. La captation de l'oxygène ne se fait plus et les cellules dysfonctionnent du fait de la baisse d'apport en oxygène.



RENFORCEMENT DE CAPACITÉS ET GESTION FINANCIÈRE

- UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ PAR L'AMAPPE
- TÉMOIGNAGES

UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ PAR L'AMAPPE

A propos de l'Amappe : L'Association Marocaine d'Appui à la Promotion de la Petite Entreprise lutte depuis des décennies contre la pauvreté au Maroc par l'insertion et le développement socio-économique. L'Amappe, en tant que partenaire du projet FaranEco, est intervenue dans plusieurs étapes clés du Projet, à travers :

- L'identification des petites boulangeries dans les secteurs de Casablanca et de Rabat-Salé.
- Le diagnostic des petites boulangeries afin de mieux comprendre leurs contraintes et de mettre en place un plan d'action approprié à la situation de chacune d'entre elles.
- Un programme d'accompagnement dédié, portant sur des thématiques communes liées à la gestion financière, à l'action commerciale et au marketing, à l'organisation de l'espace, à la gestion de la production et du stock, ou encore à la gestion des employés*.
- La diffusion de l'offre FaranEco et la sensibilisation des professionnels des petites boulangeries sur les risques que présente un four ordinaire sur leur santé, ainsi que leur sécurité.
- La mise en relation avec le fournisseur et avec l'association de micro-crédit pour les petites boulangeries intéressées par le four FaranEco.

L'organisation de l'espace

Les professionnels de la petite boulangerie doivent bien organiser leur local, en mettant en place des séparations entre le fournil, le plan de travail, l'espace de stockage des matières premières, les poubelles, et le comptoir de présentation des produits. A titre d'exemple, ce dernier doit être placé à l'entrée de la petite boulangerie afin que les clients puissent voir les produits qui sont mis en vente. Par ailleurs, un local bien organisé permet d'optimiser le temps de travail des employés, mais aussi d'accueillir et de servir les clients dans de bonnes conditions.

La gestion du personnel

Les employés dans le domaine de la petite boulangerie jouent un rôle important dans la pérennité du projet. Plusieurs boulangeries connaissent un turn-over massif, qui s'explique par le manque de satisfaction des employés qui touchent une rémunération insuffisante pour de longues heures de travail, et qui n'ont aucune couverture sociale. Les professionnels de la petite boulangerie doivent recruter des employés compétents, avec qui le salaire et les horaires de travail sont déterminés et négociés au préalable. Aussi, il est nécessaire d'instaurer une relation de confiance avec les employés, et de les motiver en leur permettant d'exercer leurs fonctions dans de bonnes conditions. Dans ce sens, les professionnels sont sensibilisés au respect des dispositions contenues dans le droit du travail, bien que la majorité des petites boulangeries relèvent du secteur informel. Enfin, des réunions quotidiennes ou hebdomadaires doivent être planifiées afin d'échanger avec les employés sur les problèmes qu'ils rencontrent durant leurs journées de travail.

La gestion financière

D'après les observations effectuées sur le terrain par les conseillers en entrepreneuriat de l'Amappe, la plupart des professionnels des petites boulangeries ne connaissent pas les règles de base de la gestion financière.

Afin de garantir une marge bénéficiaire suffisante pour la rentabilité de leur projet, les professionnels doivent déterminer les prix de vente de leurs produits en fonction de leurs coûts de revient (auquel on ajoute une marge) :

Coût de revient = Matières premières + Charges directes + Charges indirectes

* Les séances d'accompagnement liées à l'amélioration de l'hygiène et à la formalisation de leurs activités, notamment à travers le statut d'autoentrepreneur, sont traitées dans un autre chapitre.

La planification des ventes et des coûts :

Il est nécessaire d'établir un plan des ventes et des coûts. Il convient de prévoir les coûts indirects pour chaque mois, les coûts directs des matières premières par produit, les coûts directs de main-d'œuvre par produit et les ventes à réaliser chaque mois.

Plan des ventes et des coûts													
Libellés	JAN	FEV	MAR	AVR	MAI	JUIN	JUIL	AOUT	SEPT	OCT	NOV	DEC	Total
Ventes													
Coûts directs de matières premières													
Bénéfices Bruts													
Coûts directs de main d'œuvre													
Coûts indirects													
Bénéfices Nets													

NB : les coûts indirects peuvent inclure : le loyer et charges locatives ; le transport ; la main d'œuvre indirecte ; la patente ; les assurances ; l'entretien de l'équipement ; l'amortissement.

La gestion de trésorerie :

Une mauvaise gestion de la trésorerie peut avoir un impact négatif sur la rentabilité du projet. De nombreux professionnels de la petite boulangerie utilisent cependant la trésorerie pour leurs dépenses personnelles et se retrouvent parfois dans l'incapacité de payer le loyer, les salaires ou d'autres charges.

Afin d'éviter les problèmes de trésorerie, le professionnel doit établir un plan de trésorerie :

Plan de trésorerie		Mois 1	Mois 2	Mois 3
Entrées	1 - Montant disponible en début de mois	1000,00	1500,00	2500,00
	2 - Entrées d'argent (ventes)	5000,00	6000,00	6000,00
	3 - Autres entrées d'argent	-----	-----	-----
	4 - Total des entrées	6000,00	7500,00	8500,00
Sorties	5 - Sorties d'argent (coûts directs matières premières)	2000,00	2000,00	2500,00
	6 - Sorties d'argent (coûts directs main d'œuvre)	1500,00	1500,00	1500,00
	7 - Sorties d'argent pour les coûts indirects	1000,00	1000,00	1000,00
	8 - Sorties d'argent pour l'achat des équipements	-----	-----	-----
	9 - Autres sorties d'argent	-----	-----	-----
	10 - Total des sorties d'argent	3500,00	4500,00	5000,00
Disponibilité d'argent à la fin du mois		1500,00	2500,00	3500,00

L'importance de l'épargne :

Des conseils sont dispensés aux professionnels de la petite boulangerie afin de prendre en compte la conjoncture économique et sociale (crise économique, crise sanitaire...). La crise du Covid-19 nous a rappelé l'importance de l'épargne qui permet tout d'abord à ces professionnels d'assurer la pérennité de leur activité, mais aussi de développer leur projet.

Action commerciale ou Marketing

Afin d'attirer et conserver leur clientèle, les professionnels de la petite boulangerie doivent être à l'écoute des clients pour connaître leurs besoins et recueillir leurs avis. En effet, un client ne sera fidélisé que s'il est satisfait de la qualité du service et des produits qu'il achète. Dans ce sens, il faut veiller à ce que les employés qui sont recrutés soient accueillants et chaleureux avec la clientèle. L'aspect vestimentaire constitue également une composante importante du savoir-être des employés.

Quelques conseils dispensés aux petits boulangers :

- ▶ Il faut chercher à connaître ses clients : quels sont les produits qui les intéressent ? en quelle quantité ? quels sont les moteurs de leur satisfaction ? qu'est-ce qu'il faudrait améliorer pour mieux les satisfaire ? et comment se démarquer des concurrents ?
- ▶ Il faut analyser son marché (soit l'offre et la demande) afin de mieux connaître sa cible.
- ▶ Afin d'attirer l'attention des passants et gagner de nouveaux clients, le professionnel peut poser un panneau publicitaire ou une banderole avec une écriture simple et lisible à l'extérieur de la petite boulangerie.

La gestion de production

La mise en place d'une politique d'approvisionnement des matières premières est essentielle pour les petites boulangeries. Afin de bien s'approvisionner, il faut acheter une quantité suffisante, à un prix abordable, et au bon moment. Il faut également utiliser des matières premières de qualité, et qui sont toujours disponibles sur le marché. De plus, il est nécessaire d'optimiser les quantités produites et de limiter le gaspillage des produits dû aux invendus. Enfin, pour acheminer les produits chez les clients, les professionnels de la petite boulangerie doivent multiplier leurs canaux de distribution. Ainsi, il est conseillé de mettre en place un carnet d'adresses avec l'ensemble des partenaires (vendeurs de pain ambulant, traiteurs, épiceries, etc).

La gestion de stock

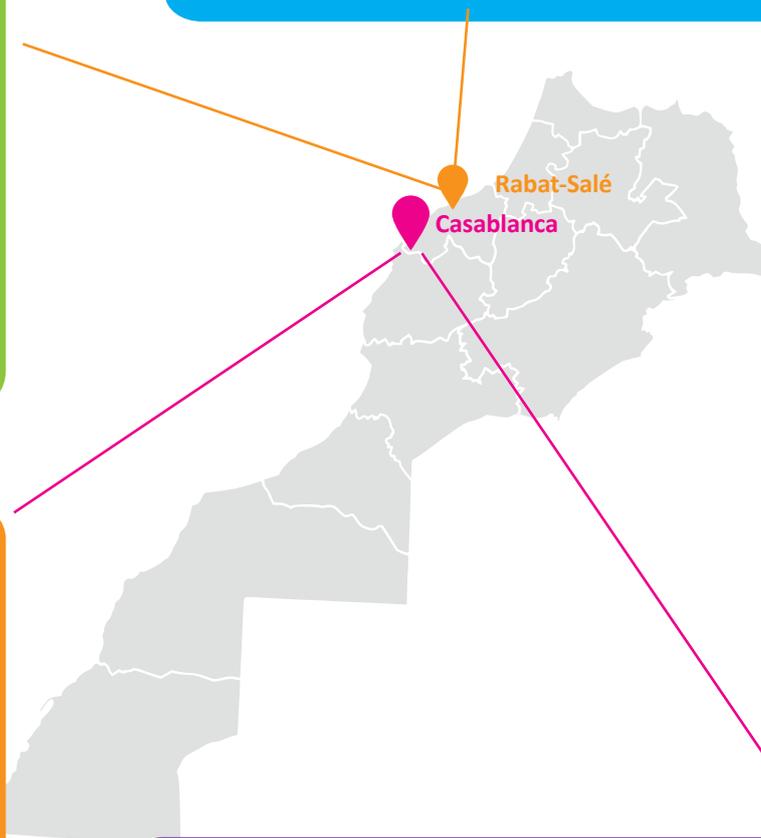
Des conseils ont été donnés aux professionnels des petites boulangeries pour optimiser la gestion de leurs stocks. En effet, il faut veiller à trouver un juste équilibre afin d'éviter deux situations : le sur-stockage et le sous-stockage. Il est également conseillé de mettre en place un inventaire de stocks. A noter que certaines matières premières (denrées périssables, farine etc.) doivent être stockées dans des conditions appropriées.

TÉMOIGNAGES

« Je m'appelle Mustapha NAJI, je suis le propriétaire d'une petite boulangerie à Salé. Etant donné que je travaille dans le secteur informel, je ne peux pas délivrer de factures à mes clients, ainsi, je perds une partie de ma clientèle. Je ne peux pas non plus bénéficier de financements pour développer mon activité. Grâce à l'accompagnement de l'AMAPPE, j'ai pu découvrir le statut de l'autoentrepreneur, un statut simple qui me permettra de délivrer des factures à mes clients, d'accéder à des financements et de développer ainsi mon projet ».

« Je m'appelle Regragui Belkhaider, je suis gérant d'une petite boulangerie située à l'Ancienne Médina de Casablanca depuis 10 ans. Grâce à l'accompagnement de l'AMAPPE, j'ai appris à faire la comptabilité de mon activité, à travers une formation simple présentée par le conseiller sur la nature de mes entrées et sorties dans la journée, et comment enregistrer les ventes, les charges de matières premières et les charges salariales. Je dispose désormais d'un cahier, que je change chaque année, qui comporte les recettes et les dépenses de chaque jour, ainsi que les charges (matières premières, loyer, eau et électricité, et les salaires des employés). Cela me permet de calculer mon bénéfice à la fin de chaque mois, chose que je ne savais pas faire auparavant. La deuxième thématique sur laquelle j'ai été formé ce sont les normes d'hygiène et de sécurité. Tout d'abord, j'ai appris quelles sont les normes d'hygiène, puis j'ai exigé à mes employés de respecter la propreté de l'espace de fabrication du pain, ainsi que la propreté du four. Ainsi, j'ai commencé à nettoyer mon four au moins une fois par jour avec du vinaigre. Toujours en ce qui concerne le four, j'ai pris conscience de l'importance du détendeur qui permet d'assurer la sécurité de l'équipe ».

« Je m'appelle Drissia MAAOUNI, je suis propriétaire d'une petite boulangerie à Rabat. Autrefois, je n'arrivais pas à gérer mes finances et à maîtriser mes dépenses. Grâce à l'accompagnement de l'AMAPPE, j'ai appris à utiliser un livre journal qui me permet de connaître mes dépenses et mes recettes, et ainsi de voir la situation financière de mon entreprise ».



« Je m'appelle Jelloul Moulay Youssef, je suis gérant d'une petite boulangerie située à l'ancienne Médina de Casablanca. J'ai bénéficié de l'accompagnement de l'AMAPPE pour la création d'une SARL, la gestion financière ainsi que le dépôt d'une demande d'autorisation d'exploitation commerciale pour ma petite boulangerie. Depuis la première visite de l'équipe de l'AMAPPE en juin 2019, j'ai commencé à mettre en pratique les informations et les conseils qu'ils m'ont donnés pour organiser mon travail, gérer mes recettes et mes dépenses, et surtout pour choisir la structure juridique qui convient le mieux à mon activité. Cet accompagnement m'a facilité la tâche et m'a permis de bien comprendre les procédures administratives, et de rassembler les documents administratifs demandés, notamment le contrat de bail de mon nouveau local. L'accompagnement de l'AMAPPE m'a également permis d'apprendre à faire la gestion financière de mon entreprise, à travers un registre comportant des tableaux de chaque semaine pour déterminer les recettes et les dépenses, et avoir une visibilité sur mon stock ».

VERS LA STRUCTURATION ET LA FORMALISATION DE L'ACTIVITÉ

- QUEL STATUT POUR LES PETITES BOULANGERIES ?
SARL, STATUT D'AUTOENTREPRENEUR
- ACCÉDER AUX FINANCEMENTS POUR DÉVELOPPER
SON ACTIVITÉ (OU COMMENT FINANCER L'EFFICACITÉ
ÉNERGÉTIQUE ?)

QUEL STATUT POUR LES PETITES BOULANGERIES ?

SARL, STATUT D'AUTO-ENTREPRENEUR

La plupart des petites boulangeries exercent leur activité dans l'informel. Certaines d'entre elles ont un contrat de bail, une patente ou un autre type d'autorisation, mais elles n'exercent pas l'activité dans le cadre d'une forme juridique entièrement formelle au regard du droit fiscal et social.

Les pré-requis pour avoir un statut d'entreprise (sous forme de SARL notamment) sont complexes et bien souvent non adaptés à un public précaire et souvent analphabète. Le statut de SARL exige une structuration importante avec l'intervention d'un comptable, et doit remplir des obligations en terme de fiscalité. Il existe cependant des solutions alternatives, notamment pour les activités individuelles, comme le statut d'autoentrepreneur.

Dans le cadre des séances d'accompagnement et de formation effectuées par les conseillers de l'AMAPPE^{2*} auprès des professionnels des petites boulangeries, plusieurs thématiques sont abordées, notamment celle de l'obtention du statut d'auto-entrepreneur. En effet, cette forme juridique est celle qui correspond le mieux aux besoins de ces professionnels, car d'une part, ils répondent parfaitement aux critères d'éligibilité, et d'autre part, ils bénéficient de plusieurs avantages qui leur permettent de développer et de pérenniser leur activité.

L'auto-entrepreneur est « toute personne physique exerçant, à titre individuel, une activité industrielle, commerciale ou artisanale, ou une prestation de service ». Pour qu'une personne soit éligible, son chiffre d'affaires annuel (CA) ne doit pas dépasser les 200 000 MAD pour les prestations de services, et 500 000 MAD pour les activités industrielles, commerciales et artisanales. Mis en place en vertu de la loi n° 114.13^{3*}, ce nouveau cadre juridique est opérationnel depuis plus de cinq ans, et permet à ceux qui le souhaitent, notamment les professionnels des petites boulangeries dont la majorité exercent leur activité de manière informelle, de structurer leur activité économique.



المقاول الذاتي
Auto-entrepreneur

- ✓ Les démarches administratives à suivre pour obtenir ce statut sont très simples en comparaison avec les autres formes juridiques des entreprises au Maroc (SARL...). Ainsi, l'inscription, ou encore le paiement de l'impôt et des cotisations sociales sont dématérialisés.
- ✓ Si les professionnels ne réalisent pas de CA au cours de l'année de leur inscription, ils sont exonérés d'impôt sur le revenu (IR).
- ✓ Ils ont la possibilité d'exercer leur activité économique dans un local, mais aussi à leur domicile sans autorisation préalable du propriétaire. Ils bénéficient également de l'insaisissabilité de leur domicile.
- ✓ Ils peuvent établir des factures pour les clients qui le souhaitent.
- ✓ Ils sont exonérés de la TVA, et bénéficient d'une fiscalité réduite en matière d'impôt sur le revenu : seulement 0.5% du chiffre d'affaire (CA) pour les activités industrielles, commerciales et artisanales, et 1% pour les prestations de services.
- ✓ Ils sont exonérés de la taxe professionnelle durant les cinq premières années.
- ✓ Ils sont dispensés de l'obligation de s'inscrire au registre du commerce. L'inscription au Registre National de l'Auto-Entrepreneur (RNAE) est suffisante.
- ✓ Ils ont accès à des services financiers au même titre que les entreprises classiques. Aussi, plusieurs établissements, notamment des banques et des associations proposent des offres adaptées aux auto-entrepreneurs leur permettant d'obtenir un financement pour leurs activités.
- ✓ Enfin, ils pourront prochainement bénéficier d'une couverture médicale et de tous les avantages prévus par le régime des retraites, moyennant des cotisations qui seront fixées par catégorie.

²L'Association Marocaine d'Appui à la Promotion de la Petite Entreprise.

³La loi n°114.13 a été publiée au bulletin officiel n°6344 du 12 mars 2015.

Comment obtenir le statut d'auto-entrepreneur ?

Contrairement aux autres formes juridiques des entreprises au Maroc, l'obtention du statut auto-entrepreneur est simple et ne prend que quelques minutes : les professionnels des petites boulangeries doivent tout d'abord remplir un formulaire d'inscription en ligne disponible sur le site du Registre National de l'Auto-Entrepreneur (RNAE), puis l'imprimer et le signer. Ensuite, ils doivent se rendre à l'agence bancaire la plus proche munis de leur formulaire, une photo et une photocopie de leur pièce d'identité. Enfin, dès que leur dossier est approuvé, ils peuvent obtenir leur carte d'auto-entrepreneur dans un délai de 15 jours.

Par ailleurs, une fois qu'ils sont inscrits, les auto-entrepreneurs sont reconnus à travers l'Identifiant Commun de l'Entreprise (ICE), l'identifiant fiscal auprès de la Direction Générale des Impôts (DGI), ainsi que le numéro d'identification à la taxe professionnelle.



ACCEDER AU FINANCEMENT POUR DEVELOPPER SON ACTIVITE (OU COMMENT FINANCER L'EFFICACITE ENERGETIQUE)

Comme le souligne une étude sur le sujet, bien que la plupart des solutions d'efficacité énergétique soient simples, relativement accessibles et économiquement avantageuses à court ou moyen terme, il existe beaucoup d'obstacles à leur diffusion : « informationnels, financiers, organisationnels, comportementaux etc. »

L'un des obstacles majeurs à l'achat des fours FaranEco est le coût d'investissement initial qui rebute de nombreuses petites boulangeries, qui sont pourtant conscientes de la mauvaise qualité de leur four actuel et de sa surconsommation en gaz.

Bien que les économies générées permettent un retour sur investissement rapide et un remboursement sur en moyenne une année, la commercialisation du produit a connu quelques réticences, notamment du fait de son manque de notoriété et d'un retour sur expérience limité venant d'autres petites boulangeries prescriptrices.

Cependant, certaines petites boulangeries se sont montrées très intéressées mais sans avoir le capital nécessaire pour pouvoir investir dans un nouvel outil productif. Leur capacité financière étant restreinte, il est nécessaire de pouvoir leur proposer un accompagnement pour l'acquisition d'un FaranEco.

D'une manière générale, le surcoût à l'achat que peuvent représenter les solutions d'énergie renouvelable ou d'efficacité énergétique doit pouvoir être pris en charge par des mécanismes financiers adaptés.

Etant donné le caractère informel des bénéficiaires et leur non-éligibilité à des offres bancaires traditionnelles, le lancement du four s'est accompagné d'une offre de micro-crédit à **taux bonifié de 15%** avec notre partenaire, l'association de micro-crédit Al Karama (au lieu des 24% habituellement pratiqués). Les AMC (associations de micro-crédit) sont dédiées à fournir des services financiers aux activités génératrices de revenus, comme les petites boulangeries (le règlement marocain stipule que les prêts des AMC sont réservés aux projets ayant pour objet de permettre aux personnes économiquement vulnérables de créer ou développer leur propre activité ou service de production, pour assurer leur intégration économique).

Ce dispositif devra être étendu afin de pouvoir bénéficier à un plus grand nombre de clients potentiels. Le microfinancement de l'énergie durable au Maroc, encore sous-exploité, représenterait d'après une étude de 2015^{4*} un marché potentiel de 42 millions de dollars.

Ce rapport donne par ailleurs des recommandations intéressantes, que nous avons pu expérimenter à travers notre expérience de terrain et qui devront être renforcées dans le futur :

- Le facteur de réussite principal pour la saisie du marché identifié de microfinancement en faveur de la solution d'efficacité énergétique et de son déploiement à grande échelle est la mise en œuvre de mesures d'accompagnement spécifiques au projet. Elles sont cruciales pour la création d'un environnement propice pour la diffusion des produits verts proposés par les AMC auprès de leurs clients. A cet égard, il est recommandé d'inclure un programme complet d'assistance technique pour les AMC, incluant toutes les parties prenantes et notamment le fournisseur/distributeur de la solution énergétique performante.
- Les AMC disposent d'un vaste réseau d'agents. La réussite du marketing des solutions énergétiques et la sensibilisation des clients des AMC dépendront principalement de la capacité des agents locaux à vendre les solutions proposées. Ceci suppose que l'agent maîtrise bien les caractéristiques de la technologie promue, son coût, et ses avantages pour le client. En tant que lien direct entre les utilisateurs et les solutions d'énergie durable, le rôle des agents est vital dans la diffusion des produits et le développement de leurs capacités est critique pour le succès de l'adoption de ces solutions.

4* ÉTUDE DU MARCHÉ DE MICROFINANCEMENT EN FAVEUR DE L'ÉNERGIE DURABLE AU MAROC

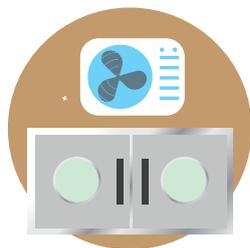
Préparée par Dr Abdelmourhit Lahbabi

Novembre 2015

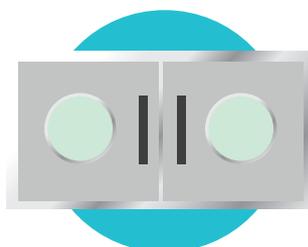
6 SYNTHÈSE

• LES BONNES PRATIQUES

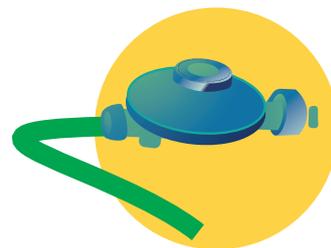
LES BONNES PRATIQUES



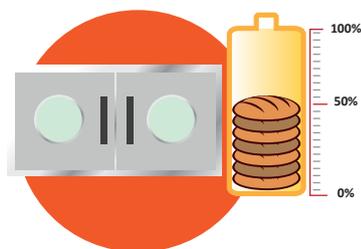
Placer le four dans un endroit aéré, ne pas le coller contre le mur



Fermer les portes lors de la cuisson



Utiliser un détendeur



Ne pas utiliser le four à moitié de sa capacité



Ne pas « chauffer » les bouteilles de gaz pour augmenter leur débit



Utiliser un four à haute performance énergétique et avec sécurité (thermocouple)



Respecter les normes d'hygiène



Appliquer les règles basiques de la gestion financière (cahier de caisse etc.)



Formaliser son activité avec un statut approprié (auto-entrepreneur, SARL...)

A large, stylized number '7' in a light pink color, centered on the page. The number is composed of a thick horizontal bar at the top, a vertical stem on the right, and a diagonal stroke on the left that meets the stem at the bottom. The word 'CONCLUSION' is written in white, bold, uppercase letters across the middle of the number.

CONCLUSION

- PLAIDOYER POUR UN DÉVELOPPEMENT INCLUSIF ET DURABLE DE LA PETITE BOULANGERIE AU MAROC ET POUR UN ACCOMPAGNEMENT VERS LA STRUCTURATION ET L'AMÉLIORATION DES STANDARDS DE PRODUCTION

PLAIDOYER POUR UN DÉVELOPPEMENT INCLUSIF ET DURABLE DE LA PETITE BOULANGERIE AU MAROC ET POUR UN ACCOMPAGNEMENT VERS LA STRUCTURATION ET L'AMÉLIORATION DES STANDARDS DE PRODUCTION

Le projet FaranEco nous a permis, à travers l'accompagnement des acteurs du secteur de la petite boulangerie, de mieux comprendre les problématiques et les défis quotidiens de ces petites entreprises du secteur informel. Ce guide a pour ambition d'alimenter des pistes de réflexion pour une meilleure inclusion de ces acteurs, en ligne avec les enjeux du développement durable.

Sur la base du triptyque « environnement, économique et social », les recommandations sont les suivantes :

Environnement :

À travers un outil productif plus performant, les petites boulangeries peuvent améliorer leur performance environnementale et limiter leur impact sur la consommation des ressources naturelles et sur le climat. D'après les expérimentations menées et le retour d'expérience des utilisateurs, le four Faraneco permet d'économiser 50% de l'énergie (gaz).

Social/Santé :

L'amélioration des conditions de travail dans les petites boulangeries doit s'accompagner d'une structuration de ces activités, et d'une insertion dans un environnement légal et fiscal approprié. Les règles sanitaires doivent également être renforcées.

Economique :

L'éducation financière et la mise en place de bonnes pratiques de gestion permettent d'améliorer la performance économique des petites boulangeries. De même, la réduction des charges liées à l'énergie contribue à dégager des bénéfices plus importants, dont les revenus permettent à terme d'investir dans le développement de la structure.

Les solutions proposées par le projet FaranEco ont été préconisées et déployées partiellement dans les petites boulangeries accompagnées au cours du projet, dans les zones de Casablanca et de Rabat-Salé. Afin de généraliser ces bonnes pratiques, nous préconisons un programme à l'échelle nationale, soutenu par des institutions clés qui seront à même de mettre en place des mesures d'incitation et de contrôle afin d'accompagner une transformation durable du secteur et de libérer son potentiel en terme de création d'emplois et d'insertion socio-économique de populations vulnérables (notamment les jeunes et les femmes).



www.geres.eu



2 cours Foch - 13400 Aubagne - France
Tél : +33 4 42 18 55 88
contact@geres.eu