



LIGNES D'EXTRACTION COMPLETES · ZONE DE STOCKAGE EN ACIER INOXYDABLE
SERVICE TECHNIQUE OFFICIEL FLOTTWEG

WWW.CALDERERIAMANZANO.NET
COMERCIAL@CALDERERIAMANZANO.NET

Équipements

Des outils au service de la valeur ajoutée



Aujourd'hui, dans un marché mondial en progression constante, la recherche d'une meilleure valeur ajoutée passe obligatoirement par deux axes d'amélioration principaux : d'une part la production d'une huile d'olive d'excellente qualité gustative et nutritionnelle, et d'autre part l'efficacité des process comme levier de compétitivité. Les fournisseurs de la filière oléicole n'ont cessé d'innover pour accompagner les professionnels dans cette quête.

En ligne avec les objectifs du Plan Maroc Vert et de Génération Green, et pour répondre à un marché mondial s'orientant vers des huiles premium, la qualité est le premier axe de développement pour l'industrie oléicole marocaine. « Les consommateurs sont de plus en plus sensibles aux bienfaits de cette huile pour la santé, grâce notamment à sa richesse en phénols. Nous avons donc beaucoup travaillé avec nos clients pour obtenir la meilleure qualité possible, que ce soit au niveau de la pureté de l'huile d'olive que de l'augmentation de sa concentration en phénols », déclare Jean-Jérôme Semat, PDG d'Alfa Laval France et North West Africa.

Valorisation de la qualité

En développant des équipements permettant d'améliorer la qualité de l'huile d'olive, les équipementiers permettent aux producteurs de monter en gamme et capter davantage de valeur ajoutée. Alfa Laval a ainsi lancé en 2021 Olive Oil Booster : en sortie de trituration, la mélasse est mise sous vide, ce qui permet non seulement de préserver le goût, mais d'augmenter significativement le taux de phénols, qui peut alors atteindre une valeur à deux chiffres. Ce système

avec des cuves de mélange horizontales sous vide se substitue à la technologie classique de malaxage, qui consiste à mélanger et chauffer la pâte d'olive. « C'est vraiment une innovation disruptive sur un marché très traditionnel. Le produit obtenu est une huile beaucoup plus qualitative, tant sur le plan gustatif que nutritionnel », souligne M. Semat.

Et qui dit meilleur produit, dit meilleure valorisation. « Au final, nos clients vont pouvoir mieux valoriser leurs produits sur leur marché national et surtout à l'export, vers les pays d'Europe et d'Amérique du Nord », estime Jean-Jérôme Semat. Alfa Laval annonce d'ailleurs un retour sur investissement rapide, de l'ordre d'un an et demi à deux ans suivant le volume de production - sachant que le Booster s'adresse plutôt à des lignes de moyenne à grande capacité.

« Nous avons déjà installé Olive Oil Booster au Portugal, en Espagne, et bientôt en Italie. Nous le présentons dorénavant de plus en plus au marché maghrébin », révèle Raphaël Dominguez, responsable des ventes et directeur associé d'Alfa Laval North West Africa.



• La technologie Olive Oil Booster d'Alfa Laval.

Un process plus efficace

La qualité n'est pas le seul atout de Olive Oil Booster. « La trituration sous vide limite fortement la hausse de température, ce qui permet de ne pas dénaturer le produit et d'extraire quelques pourcents d'huile supplémentaire », ajoute Raphaël Dominguez. Le gain est donc aussi quantitatif grâce à un rendement à la sortie plus important. Enfin, ce procédé consomme moins d'eau et d'énergie. La quantité d'eaux usées en sortie est donc également moindre.

Toujours chez Alfa Laval, les décanteurs centrifuges de la ligne Sigma d'Alfa Laval permettent de produire une huile de haute qualité avec le moins de dépôt possible. Cette gamme est adaptée aux besoins de tous les acteurs, du petit moulin à l'industriel. « Ce qui est important pour le moulin, c'est de produire une huile de qualité et de pouvoir en récupérer le maximum car c'est là que va se faire la rentabilité de son investissement », note M. Dominguez. Le rendement en huile est maximisé grâce à plusieurs éléments, comme le convoyeur spécialement conçu pour optimiser la récupération de l'huile, ou encore le bol facilitant son évacuation. De plus, la nouvelle boîte à engrenages du système d'entraînement, avec un moteur à fréquence variable, réduit fortement



• Décanteur centrifuge d'Alfa Laval.



• Décanteur de Manzano Flottweg, équipé de l'Impeller en sortie.

la consommation d'énergie tout en autorisant un contrôle précis.

Du côté de Flottweg, et notamment Manzano, son représentant en Espagne et au Maroc spécialisé dans les procédés oléicoles, des innovations technologiques ont été développées. Citons par exemple les décanteurs haute performance de la série Z, fleuron de la marque, qui bénéficient d'innovations comme le Simp-Drive®, un entraînement qui « facilite la régulation automatique de la vitesse différentielle de la vis sans fin, en fonction de la charge », explique Ángela Manzano Coca, CEO de Manzano Flottweg. Ce système économique permet d'adapter en permanence les paramètres de fonctionnement. La rentabilité est donc améliorée, grâce à une teneur en matière sèche élevée et constante des solides extraits. Le débit est plus important. Autre avantage : la transmission par courroie réduit les coûts de maintenance (remplacement simple et rapide, pas de graissage). Enfin, « un détail distingue certainement la série Z : l'Impeller. Cette roue réglable permet le réglage de la sortie d'huile à pleine vitesse de la machine. Ensemble, Simp-Drive® et Impeller offrent un réglage total en quelques secondes, manuel ou même intégré au système d'automatisation », renchérit Ángela Manzano Coca.

Quant au conditionnement, si le verre est le matériau traditionnel et privilégié pour l'huile d'olive haut de gamme, le PET fait son chemin. Ainsi, Sidel propose aux industriels de passer au PET

tout en conservant un look premium, et ce grâce à sa solution intégrée Combi (soufflage, remplissage et scellage). Sa flexibilité permet de souffler des bouteilles allégées et aux formes très variées. Le changement de format prend moins de 40 secondes par moule. Économique en électricité et en maintenance, Combi permet également d'assurer la sécurité du produit et minimise les risques de contamination croisée.

Demain, l'industrie oléicole 4.0 ?

À l'instar d'autres filières industrielles, l'huile d'olive commence à intégrer le digital dans ses processus. Pour Ángela Manzano Coca, l'industrie 4.0 est une question de gestion de l'information permettant une prise de décision. Dans cette optique, Manzano Flottweg a conçu Olive Up, un pack de numérisation développé dans le cadre du projet Innolivar de l'Université de Cordoue. Fruit de 4 ans de travail, « c'est l'outil ultime qui permet la gestion intégrale du processus, entièrement traçable de la réception des olives à la zone de stockage. Gestion des données, graphiques de tendances, enregistrement et exportation... : c'est la télécommande de votre usine », affirme Ángela Manzano Coca.

Avec la crise sanitaire, Alfa Laval a développé les interventions à distance, qui permettent d'offrir un support permanent à ses clients, primordial en cas d'urgence dans les moments critiques. La connectivité est également en plein essor chez ce fournisseur. Les décanteurs et les séparateurs peuvent ainsi être connectés, autorisant une surveillance à distance des analyses vibratoires. « Cela nous permet de faire intervenir nos techniciens en maintenance prédictive », conclut M. Semat. ■

→ L'huile d'avocat, une activité complémentaire à haute valeur ajoutée !

« Le Maroc est devenu le 4^{ème} producteur d'avocats d'Afrique. Il en a exporté cette année 40 000 tonnes. La question qui se pose pour les agriculteurs est : que faire des avocats hors calibre ? » fait remarquer Jean-Jérôme Semat. Deux solutions s'offrent à eux : les vendre sur le marché local, avec une valorisation moindre, ou bien les jeter...

Produire de l'huile d'avocat constitue aujourd'hui une troisième voie permettant de capter de la valeur ajoutée. Et justement, « nos lignes d'huile d'olive, qui ne sont utilisées que 6 à 8 semaines par an, sont les mêmes que pour la trituration d'avocats, moyennant quelques petites modifications sur la laveuse et le malaxage », souligne M. Semat.

Alfa Laval conseille donc aux oléiculteurs marocains de saisir cette nouvelle opportunité et d'utiliser leurs équipements hors saison pour valoriser les invendus des producteurs d'avocat. « C'est une stratégie d'autant plus intéressante que désormais, beaucoup de consommateurs européens hésitent à acheter des avocats importés de l'autre côté de la planète. Le Maroc n'est qu'à 14 kilomètres de l'Europe. On peut donc continuer à se faire plaisir avec des avocats et de l'huile d'avocat dont le bilan carbone est plus faible », explique M. Dominguez.



© Seisak Kerdikanno - Pixabay