

ANNEXES

LA PRODUCTION DE TOMATES DANS L'UNION EUROPEENNE A 25.

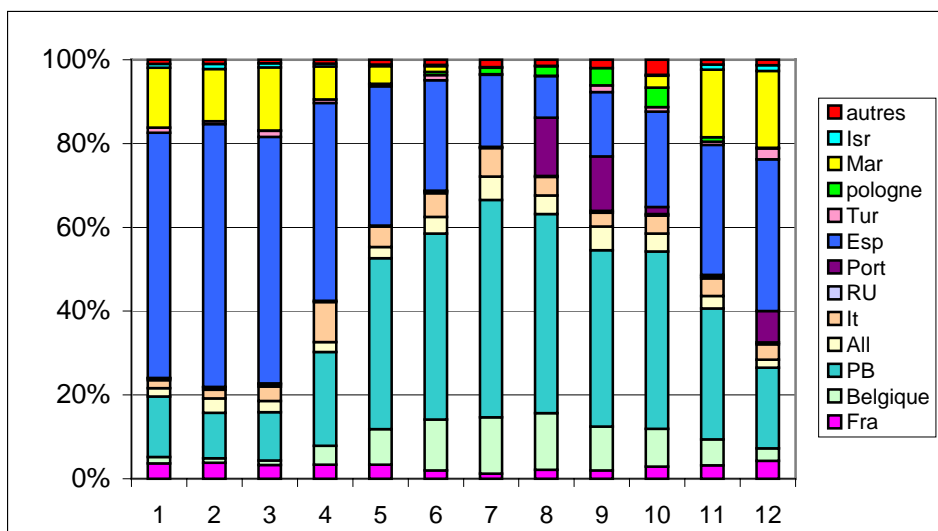
Moyennes des superficies, des rendements et de la production de tomates dans l'UE entre 2000 et 2004.

	superficies (ha)	rendements (T/ha)	production (T)
Allemagne	323	150	48 101
Autriche	165	176	29 093
Belgique	900	263	236 776
Chypre	463	81	37 540
Danemark	100	212	21 220
Espagne	63 783	61	3 873 004
Estonie	130	29	3 227
Finlande	123	288	35 348
France	6 681	126	838 093
Grèce	39 277	48	1 871 921
Hongrie	6 393	36	233 527
Irlande	118	79	9 328
Italie	128 642	51	6 589 721
Lettonie	604	13	8 074
Lituanie	660	7	4 440
Malte	437	34	15 096
Pays-Bas	1 240	453	562 000
Pologne	14 426	19	254 139
Portugal	18 000	57	1 035 258
Royaume-Uni	440	230	96 634
Slovaquie	3 788	16	59 341
Slovénie	184	21	3 948
Suède	59	351	20 894
Rép. Tchèque	1 219	24	26 004

Source : FAOSTAT.

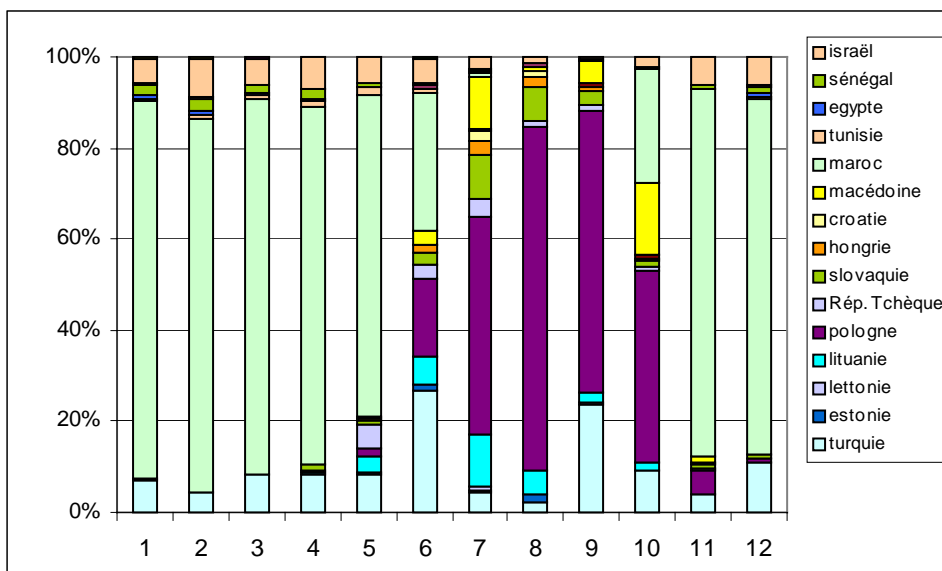
LE COMMERCE EXTERIEUR EUROPEEN.

Les importations mensuelles de tomates de l'UE en 2004 (toutes origines).



Source : COMEXT.

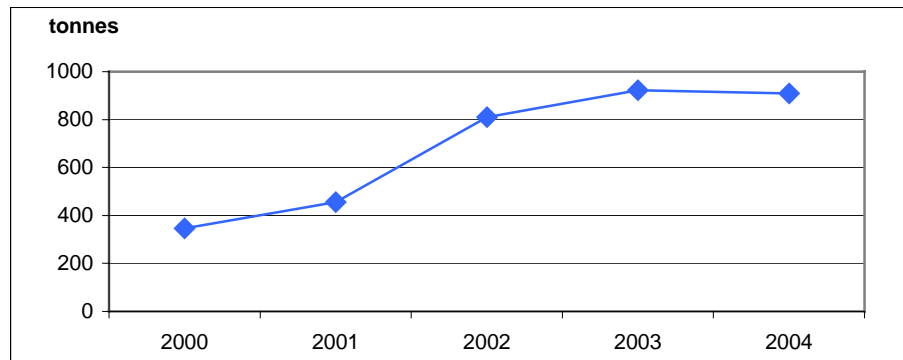
Les importations mensuelles de tomates de l'UE en 2004 (hors UE-15).



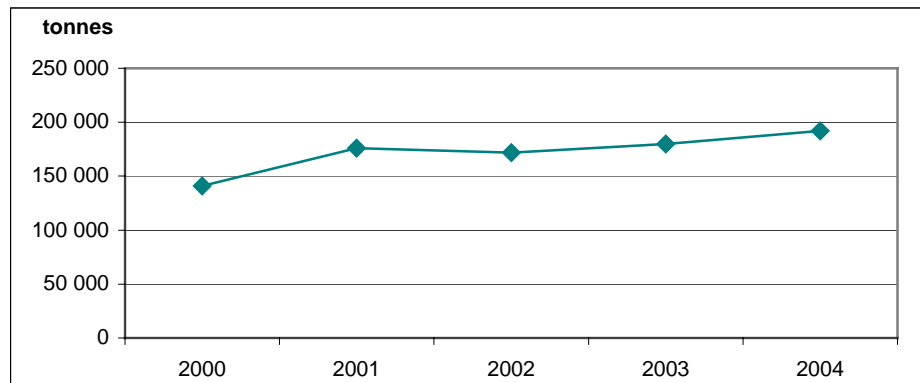
Source : COMEXT.

EVOLUTION DES EXPORTATIONS DES PSEM A DESTINATION DE L'UE.

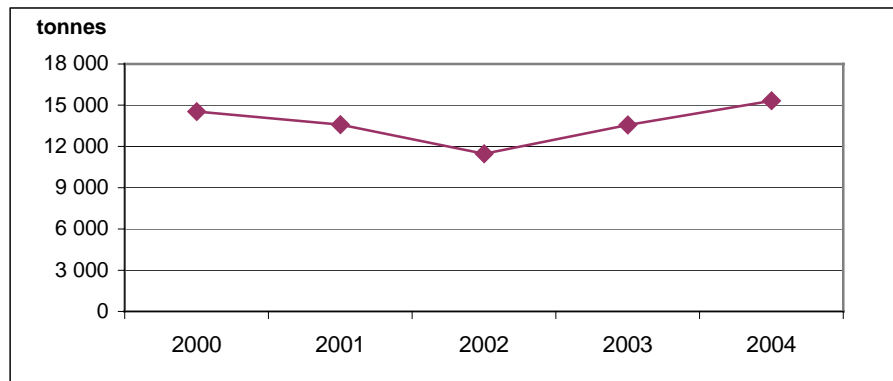
Egypte



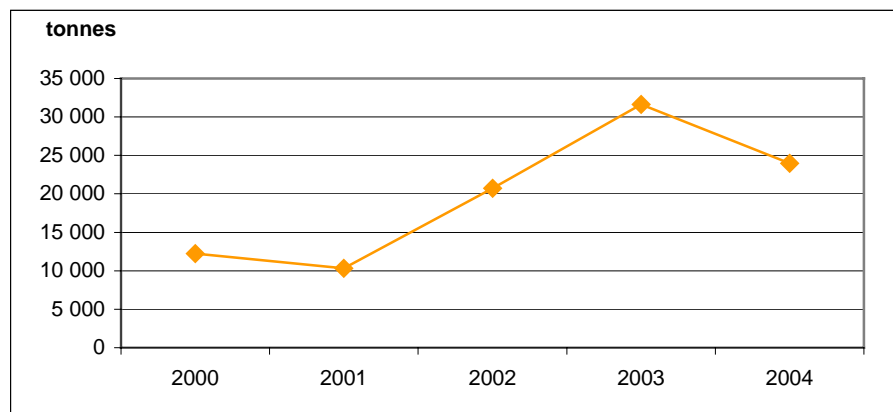
Maroc



Israël



Turquie



COMPARAISON DES REGIMES TARIFAIRES APPLICABLES AU MAROC ET A LA TURQUIE.

✓ Janvier / février / mars :

- *Turquie :*

Tranches de prix	Montant du droit de douane
$P_M \geq 84,6$ EUR / 100 kg	ddd = 0 %
$P_M \geq 82,9$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 1,7 EUR / 100 kg
$P_M \geq 81,2$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 3,4 EUR / 100 kg
$P_M \geq 79,5$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 5,1 EUR / 100 kg
$P_M \geq 77,8$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 6,8 EUR / 100 kg
$P_M \geq 46,1$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 29,8 EUR / 100 kg
$P_M \geq 45,2$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 29,8 EUR / 100 kg
$P_M \geq 44,3$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 29,8 EUR / 100 kg
$P_M \geq 43,3$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 29,8 EUR / 100 kg
$P_M \geq 42,4$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 29,8 EUR / 100 kg
$P_M \geq 0$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 29,8 EUR / 100 kg

- *Maroc :*

Tranches de prix	Montant du droit de douane
$P_M \geq 84,6$ €/100 kg	ddd = 0 %
$P_M \geq 82,9$ €/100 kg	ddd = 0 % + 0 €/100 kg
$P_M \geq 81,2$ €/100 kg	ddd = 0 % + 0 €/100 kg
$P_M \geq 79,5$ €/100 kg	ddd = 0 % + 0 €/100 kg
$P_M \geq 77,8$ €/100 kg	ddd = 0 % + 0 €/100 kg
$P_M \geq 46,1$ €/100 kg	ddd = 0 % + 0 €/100 kg
$P_M \geq 45,2$ €/100 kg	ddd = 0 % + 0,9 €/100 kg
$P_M \geq 44,3$ €/100 kg	ddd = 0 % + 1,8 €/100 kg
$P_M \geq 43,3$ €/100 kg	ddd = 0 % + 2,8 €/100 kg
$P_M \geq 42,4$ €/100 kg	ddd = 0 % + 3,7 €/100 kg
$P_M \geq 0$ €/100 kg	ddd = 0 % + 29,8 €/100 kg

✓ Avril :

- *Turquie :*

Tranches de prix	Montant du droit de douane
$P_M \geq 112,6$ EUR / 100 kg	ddd = 0 %
$P_M \geq 108,1$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 4,5 EUR / 100 kg
$P_M \geq 105,8$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 6,8 EUR / 100 kg
$P_M \geq 103,6$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 9 EUR / 100 kg
$P_M \geq 0$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 29,8 EUR / 100 kg

- *Maroc :*

Tranches de prix	Montant du droit de douane
$P_M \geq 112,6$ EUR / 100 kg	ddd = 0 %
$P_M \geq 110,3$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 0 EUR / 100 kg
$P_M \geq 108,1$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 0 EUR / 100 kg
$P_M \geq 105,8$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 0 EUR / 100 kg
$P_M \geq 103,6$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 0 EUR / 100 kg
$P_M \geq 46,1$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 0 EUR / 100 kg
$P_M \geq 45,2$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 0,9 EUR / 100 kg
$P_M \geq 44,3$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 1,8 EUR / 100 kg
$P_M \geq 43,3$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 2,8 EUR / 100 kg
$P_M \geq 42,4$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 3,7 EUR / 100 kg
$P_M \geq 0$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 29,8 EUR / 100 kg

✓ **Mai :**

- *Turquie :*

Tranches de prix	Montant du droit de douane
$P_M \geq 72,6$ EUR / 100 kg	ddd = 0 %
$P_M \geq 71,1$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 1,5 EUR / 100 kg
$P_M \geq 69,7$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 2,9 EUR / 100 kg
$P_M \geq 68,2$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 4,4 EUR / 100 kg
$P_M \geq 66,8$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 5,8 EUR / 100 kg
$P_M \geq 0$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 29,8 EUR / 100 kg

- *Maroc :*

Tranches de prix	Montant du droit de douane
$P_M \geq 72,6$ EUR / 100 kg	ddd = 0 %
$P_M \geq 71,1$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 0 EUR / 100 kg
$P_M \geq 69,7$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 0 EUR / 100 kg
$P_M \geq 68,2$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 0 EUR / 100 kg
$P_M \geq 66,8$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 0 EUR / 100 kg
$P_M \geq 46,1$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 0 EUR / 100 kg
$P_M \geq 45,2$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 0,9 EUR / 100 kg
$P_M \geq 44,3$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 1,8 EUR / 100 kg
$P_M \geq 43,3$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 2,8 EUR / 100 kg
$P_M \geq 42,4$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 3,7 EUR / 100 kg
$P_M \geq 0$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 29,8 EUR / 100 kg

✓ **Juin / juillet / août / septembre :**

- *Turquie :*

Tranches de prix	Montant du droit de douane
$P_M \geq 52,6$ EUR / 100 kg	ddd = 0 %
$P_M \geq 50,5$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 2,1 EUR / 100 kg
$P_M \geq 49,4$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 3,2 EUR / 100 kg
$P_M \geq 48,4$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 4,2 EUR / 100 kg
$P_M \geq 0$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 29,8 EUR / 100 kg

- *Maroc :*

Tranches de prix	Montant du droit de douane
$P_M \geq 52,6$ EUR / 100 kg	ddd = 5,7 %
$P_M \geq 51,5$ EUR / 100 kg	ddd = 5,7 % + 1,1 EUR / 100 kg
$P_M \geq 50,5$ EUR / 100 kg	ddd = 5,7 % + 2,1 EUR / 100 kg
$P_M \geq 49,4$ EUR / 100 kg	ddd = 5,7 % + 3,2 EUR / 100 kg
$P_M \geq 48,4$ EUR / 100 kg	ddd = 5,7 % + 4,2 EUR / 100 kg
$P_M \geq 0$ EUR / 100 kg	ddd = 5,7 % + 29,8 EUR / 100 kg

✓ **Octobre / novembre / décembre :**

- *Turquie :*

Tranches de prix	Montant du droit de douane
$P_M \geq 62,6$ EUR / 100 kg	ddd = 0 %
$P_M \geq 61,3$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 1,3 EUR / 100 kg
$P_M \geq 60,1$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 2,5 EUR / 100 kg
$P_M \geq 58,8$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 3,8 EUR / 100 kg
$P_M \geq 57,6$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 5 EUR / 100 kg
$P_M \geq 46,1$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 28,8 EUR / 100 kg
$P_M \geq 45,2$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 29,8 EUR / 100 kg
$P_M \geq 44,3$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 29,8 EUR / 100 kg
$P_M \geq 43,3$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 29,8 EUR / 100 kg
$P_M \geq 42,4$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 29,8 EUR / 100 kg
$P_M \geq 0$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 29,8 EUR / 100 kg

- *Maroc :*

Tranches de prix	Montant du droit de douane
$P_M \geq 62,6$ EUR / 100 kg	ddd = 0 %
$P_M \geq 61,3$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 0 EUR / 100 kg
$P_M \geq 60,1$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 0 EUR / 100 kg
$P_M \geq 58,8$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 0 EUR / 100 kg
$P_M \geq 57,6$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 0 EUR / 100 kg
$P_M \geq 46,1$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 0 EUR / 100 kg
$P_M \geq 45,2$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 0,9 EUR / 100 kg
$P_M \geq 44,3$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 1,8 EUR / 100 kg
$P_M \geq 43,3$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 2,8 EUR / 100 kg
$P_M \geq 42,4$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 3,7 EUR / 100 kg
$P_M \geq 0$ EUR / 100 kg	ddd = 0 % + 29,8 EUR / 100 kg

Source : TARIC.

Mission au Maroc.

Afin de compléter et de vérifier les données dont nous disposons concernant la production et les exportations de tomates du Maroc, nous avons organisé une mission à Agadir au Maroc, pendant la semaine du 11 au 17 juillet 2005.

Notre objectif était de recueillir le plus d'informations possibles dans le cadre général d'une part et dans le cadre de deux projets d'autre part. Le premier projet est le projet européen EUMED AGPOL qui a pour but d'étudier les impacts d'une libéralisation du commerce agricole entre les pays européens et méditerranéens. Le second projet est le projet ECOPONICS dont l'objectif est la mise en place de la technique hydroponique en circuit fermé (une technique de production hors sol plus économe en eau d'irrigation).

Pour cela, nous avons rencontré les professionnels de la filière en procédant par entretiens et par enquêtes. Nous avons également récupéré les données statistiques et bibliographiques disponibles uniquement sur place.

Cette mission avait finalement pour but de renseigner les questions suivantes :

Dans le cadre général :

- **La production de tomates au Souss Massa :**
 - ⇒ Assolement de la région.
 - ⇒ Superficies de production de tomates (plein champ et sous serres) : évolution en valeur absolue et vis-à-vis d'autres productions maraîchères.
- **Les exploitations du Souss Massa :**
 - ⇒ Nombre (répartition par taille).
 - ⇒ Typologie : taille (petites, moyennes ou grandes et indépendantes ou intégrées à des groupes exportateurs), mono ou pluri-production.
 - ⇒ Orientation technico-économique (existe-t-il des résultats disponibles ?).
 - ⇒ Quelle est l'unité représentative de l'exploitation (la parcelle, la surface agricole) ?
 - ⇒ Quels sont les différents systèmes de production de maraîchage de la région ?
 - ⇒ Essayer de construire à dire d'experts une typologie simplifiée des systèmes de production (= combinaison de production x moyens de production) : taille ou intégration x orientation x technique, investissements, par exemple :
 - ⇒ Petit maraîcher spécialisé en tomate avec plein champ, idem mais modernisé, grandes exploitations agrumes+ tomates , etc.
 - ⇒ Les exploitations sont-elles spécialisées en fonction du marché de destination de leurs produits (local, à l'exportation) ?
 - Le cas échéant quelles sont les différences observées entre les exploitations (taille, système de production, variétés, volumes et rendements...)?
- **Groupes exportateurs :**
 - ⇒ Quelles sont les stratégies des grands groupes exportateurs (transport et logistique, volumes, prix, marges, segmentation, intégration)?
- **Etude des techniques :** description et dynamique (différences, coûts de production, rendements).
 - ⇒ Existe-t-il plusieurs méthodes de production sous serre ?
 - Quelles techniques dans quels systèmes de production ?
 - ⇒ Quelles sont les contraintes auxquelles sont confrontés les agriculteurs de la région ?
 - Quels sont les problèmes majeurs liés aux ravageurs (nématodes/bromure de méthyle) ?

- L'eau est-elle un facteur limitant aujourd'hui et en termes de perspectives (ressources, pompage, accès, puits, périmètre public, gestionnaire, salubrité, qualité...)?

⇒ La technique Ecoponics va-t-elle dans le sens d'une réponse à ces contraintes ?

- **Coûts de production :**

⇒ Clarifier les coûts de production de la main d'œuvre (familiale, permanente salariée, occasionnelle salariée).

⇒ Coûts de production en fonction de la typologie des exploitations.

Demander ce qui fait que les coûts de production diffèrent d'une exploitation à l'autre : techniques (peut avoir une influence sur charges opérationnelles et charges fixes), structures (taille, niveau d'investissement).. qui peuvent influencer sur les coûts fixes.

⇒ Coûts de production selon les périodes de l'année (octobre à mars et avril à juillet).

⇒ Approvisionnements en intrants et emballages : Importations ? Coûts ?

Dans le cadre du projet ECOPONICS :

Perspectives : coûts et avantages de cette nouvelle technique ?

- Dans l'idéal il faudrait récupérer les informations sur les différentes manières de produire sous serre et les coûts de production correspondants.
(A priori les charges fixes diffèrent selon la taille et les charges variables selon le système de production).

- Quel est l'intérêt de cette technique ? Est-elle destinée à être valorisée pour l'exportation ou peut-elle également être adaptée au marché local (cf. rendements, coûts de production, normes de qualité, etc.) ?
 - ⇒ Pour le moment, comment la technique hydroponique se positionne-t-elle ?
 - ⇒ En ce qui concerne l'exportation vers l'UE, cette technique permet-elle de mieux répondre aux normes communautaires (ou tout au moins d'y répondre aussi bien)?
 - ⇒ Faisabilité de cette technique (du point de vue technique et de la situation géographique).
 - ⇒ En ce qui concerne l'acquisition des substrats, faudra-t-il nécessairement avoir recours à l'importation ?

Dans le cadre du projet EUMEDAGPOL :

- Jusqu'où la technicité des agriculteurs marocains est-elle un frein ou au contraire est-elle suffisante pour intégrer cette technique ?
- **Exportations :**
 - ⇒ Qui exporte ? Pourquoi ? Comment ? Certifications nécessaires? Vers quels marchés ? Prospection vers de nouveaux marchés?
 - ⇒ A partir de ses réponses on pourra avoir une idée de la capacité des producteurs marocains à exporter davantage ou non (par exemple si les exploitations destinées à l'exportation se distinguent des autres grâce aux techniques, ou aux procédures de certifications, etc., on pourra se rendre compte s'il existe ou non d'autres exploitations qui pourraient à l'avenir se tourner vers l'exportation).
- Incidence de l'entrée des PECO dans l'UE sur les exportations du Maroc ? Le nouveau contingent couvre-t-il le manque à gagner ?

- Que se passerait-il si on libéralisait totalement, autrement dit si on supprimait le prix d'entrée et le contingent tarifaire?
 ⇒ Existe-t-il un potentiel exportateur croissant (cf. améliorations des rendements, évolution des superficies et des techniques, amélioration de l'accès aux inputs, stratégie des groupes exportateurs, etc.)?

Statistiques et informations diverses à récolter.

- **Typologie des exploitations :**
 - Nombre d'exploitations par taille.
 - Nombre d'exploitations par type de production.
 - Nombre d'exploitations par mode de production.
 - Nombre d'exploitations selon les types de serre (métallique, verre, bois, etc.).
 - Nombre d'exploitations selon les modes d'irrigation (gravitaire, localisée, pivots, aspersion).
 - Nombre d'exploitations biologiques.
 - Nombre d'exploitations certifiées EUREPGAP, ISO, etc.
- Nombre de coopératives.
- Nombre d'OP de tomates.
- Nombre d'exportateurs de fruits et légumes frais.
- Nombre de sociétés de transport de fruits et légumes frais.
- Rendements (selon la taille des exploitations, plein champ, sous abris).
- Productivité du facteur travail.
- **Coûts de production :**
 - Charges fixes (coût d'installation d'une serre).
 - Charges variables : coûts opérationnels.
 - Structure des coûts (main d'œuvre, énergie, intrants).
- **Données socioéconomiques :**
 - Nombre d'heures de travail/jour.
 - Nombre de jours de travail/semaine.
 - Nombre de jours de congés.
 - SMAG : 41,36 Dh/jour
 - Qualification de la main d'œuvre.
- Calendriers de production + pics de production.
- Répartition des volumes exportés selon les modes de transport.
- Volumes d'intrants importés + origines.
- Nombre de variétés.
- Segmentation de gamme.
- VA agricole à l'hectare.
- Soutiens directs aux cultures maraîchères.

Questionnaire pour l'entretien avec M. Dominique Calais, Directeur Général de la Coopérative Océane.

1) Historique :

- Votre société a été créée il y a 10 ans, comment et pourquoi les producteurs ont-ils décidé de se réunir ? (1993, 9 producteurs).
- De qui vient l'initiative ?
- Quelles ont été les difficultés rencontrées ?
- Comment s'organise la structure ? Organigramme ?
- Quels sont les différents métiers exercés dans votre société ? Quels sont les niveaux de formation représentés ?
- Qu'est-ce qui a déterminé le choix des produits que vous commercialiser ?

2) Logistique :

Pour répondre aux exigences des consommateurs en matière de qualité vous expliquez qu'il fallait « s'unir et limiter les intermédiaires afin de suivre les produits à la trace, de la récolte à l'étal ».

- Qu'entendez-vous par-là ? Quels sont les intermédiaires qui ont pu être supprimés ?
- Notamment en terme de logistique, quels ont été les changements pour les producteurs qui ont adhéré à votre société ?
- Quels ont été les conséquences en matière de coûts ? (de production, logistiques, de transport, de conditionnement...).

3) La société commerciale : production, conditionnement, commercialisation.

- Comment est gérée la société (achat, gestion comptable et administrative, répartition des recettes...) ?
- Comment sont établis les calendriers et les provisions de récolte régulière ?
- Quels sont les pays européens vers lesquels vous exportez vos produits ?
- Quels sont les critères retenus dans votre cahier des charges ? Dépendent-ils de normes européennes (Iso 9000...) ?
- Quelles sont vos stratégies de commercialisation ? Ont-elles évolué beaucoup depuis la création de la société ? Etes-vous constamment obligés de revoir votre stratégie ?
- Comment ressentez-vous la concurrence nationale d'une part et la concurrence internationale d'autre part ? Actuellement et dans l'avenir ? Les Marocains ou les Turques vous semblent-ils une menace pour votre profession ?
- Ressentez-vous le phénomène de saisonnalité observé dans les échanges ?
- Pensez-vous vous diversifier davantage ?
- Sur le plan marketing, comment procédez-vous ?

4) La Grande Distribution :

- Etant donnée la part de marché croissante de la grande distribution, n'envisagez-vous pas de traiter directement avec elle ? Quels sont les voies possibles ? (Quelles plates-formes de groupage, quelles modalités...) ?
- En ce qui concerne les marges, parvenez-vous à obtenir des marges satisfaisantes et suffisamment rémunératrices ? Cela dépend-t-il des saisons ? Des années ?
- Au sujet de la loi Galland et de la loi Raffarin, comment votre société a-t-elle perçu les choses ? Pour contrer ces lois, les GMS ont transformé leurs espaces de stockage en espaces de vente de sorte que la fonction de stockage a été transférée vers l'amont ? Avez-vous subi ce transfert ? Comment y avez-vous remédié ?

5) La qualité :

- Quels sont les organismes certificateurs qui réalisent les contrôles externes ?
- Dans le cas de la tomate la traçabilité repose sur la Charte Nationale de Tomate de France, le Cahier des Charges Océane et les Critères Qualité Certifiés (C.Q.C), quels sont alors les critères et les normes retenus respectivement ? (Les différences existant entre ces différents signes de qualité ont-elles une incidence sur le consommateur ciblé ?)
 - Concernant les analyses de sols, d'eau et de résidus ? Quelles sont les normes à respecter en matière de législation européenne et française ? (y a-t-il des différences ?)

6) Coûts de production et marges :

- Avez-vous des données disponibles sur les coûts de production et les marges des producteurs ?
La suppression de certains intermédiaires a permis de réduire les coûts et d'augmenter les marges ? Dans quelles mesures et à quels stades de la filière ?

Grille d'entretien avec M. Puntunet de l'entreprise GUANTER&RODRIGUEZ, transitaire en douane sur le marché international de Saint Charles à Perpignan.

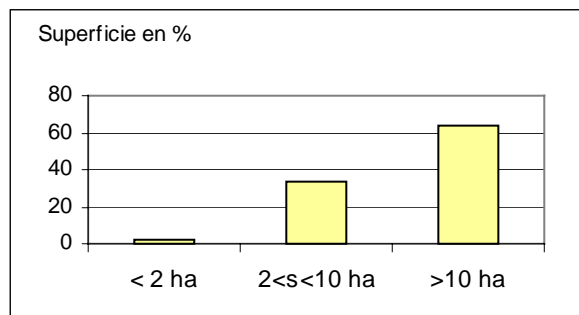
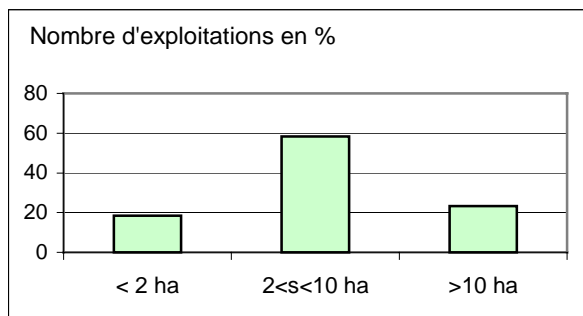
- Avez-vous intégrer l'activité de transport ou sous-traitez-vous à un transporteur ?
- Quels sont les différents modes de transport utilisés en fonction des produits et des origines ?
- Quelles sont les conditions de transport requises dans le cas de la tomate ?
- Disposez-vous de données concernant les coûts de transport en fonction des produits et des origines ?
- Quelles sont les temps de transport et les distances parcourues selon les origines ?
- Devez-vous souvent faire face à des retards de livraison ? Si oui, comment les gérez-vous ?
- Quels sont les documents de transport obligatoires ?
- A combien estimez-vous les temps de chargement et de déchargement ?
- En ce qui concerne les coûts, les origines et les volumes, les variations observées sont-elles significatives selon les périodes ?
- En matière d'entreposage :
 - quelles sont les durées moyennes d'entreposage des produits ?
 - quelles sont les durées maximales de conservation de la tomate ?
 - quel type d'infrastructures utilisez-vous ?
 - avez-vous beaucoup de pertes et d'avaries ?
- Concernant la réfrigération, la climatisation et l'hygrométrie,
 - quelles sont les normes en vigueur ?
 - quels sont les coûts ?
 - quelle est la marche à suivre en matière de contrôles ?
- Selon vous, comment est amené à évoluer le secteur du transport ? (transport routier, transport maritime, ferroutage, transport combiné) ?
- Quelles sont les raisons qui entraîneraient une telle évolution ? (coûts, temps de transport, logistiques, technicité, etc.) ?
- Si la tendance conduit au développement du transport maritime, comment pensez-vous que la profession va s'organiser ? Les exportateurs seront-ils amenés à se regrouper pour remplir un bateau ? La gestion des arrivages et des stocks sera-t-elle facilitée ? Quel serait le gain en terme de coûts ?
- Quels sont les pays davantage susceptibles de développer le transport maritime pour exporter ?

✓ Les opérations douanières :

- Dans le cas où cela fait partie de vos activités, comment procédez-vous aux opérations de dédouanement ? Sinon, qui s'en charge ?
- Quels sont les documents à fournir ? Varient-ils en fonction des origines ?
- Quels sont les contrôles effectués à la douane ?
- Quel est le mécanisme de formation des prix et comment est déterminé le droit de douane applicable ?
- Comment et pourquoi choisissez-vous l'une des trois méthodes de calcul des droits de douanes en fonction de l'origine et de la date de l'arrivage ?
- Que pensez-vous de ces trois méthodes ? En quoi l'une d'entre elles est plus avantageuse en fonction de la conjoncture ?
- Que pensez-vous de projet de la Commission d'imposer le choix d'une seule méthode pour le calcul des droits de douane ? Serez-vous pénalisés ?

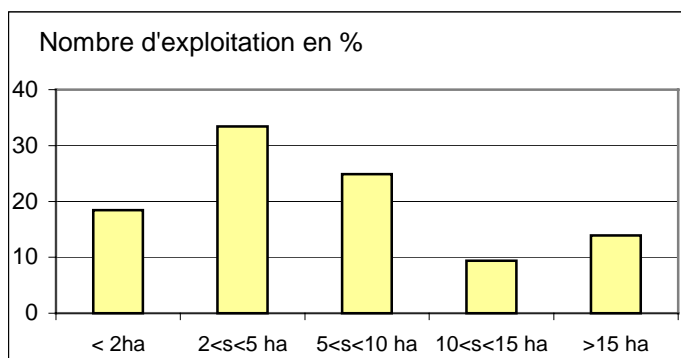
Typologie des exploitations de tomates primeurs dans la région du Souss Massa en fonction de la superficie.

Répartition des exploitations de tomates en fonction de la superficie.



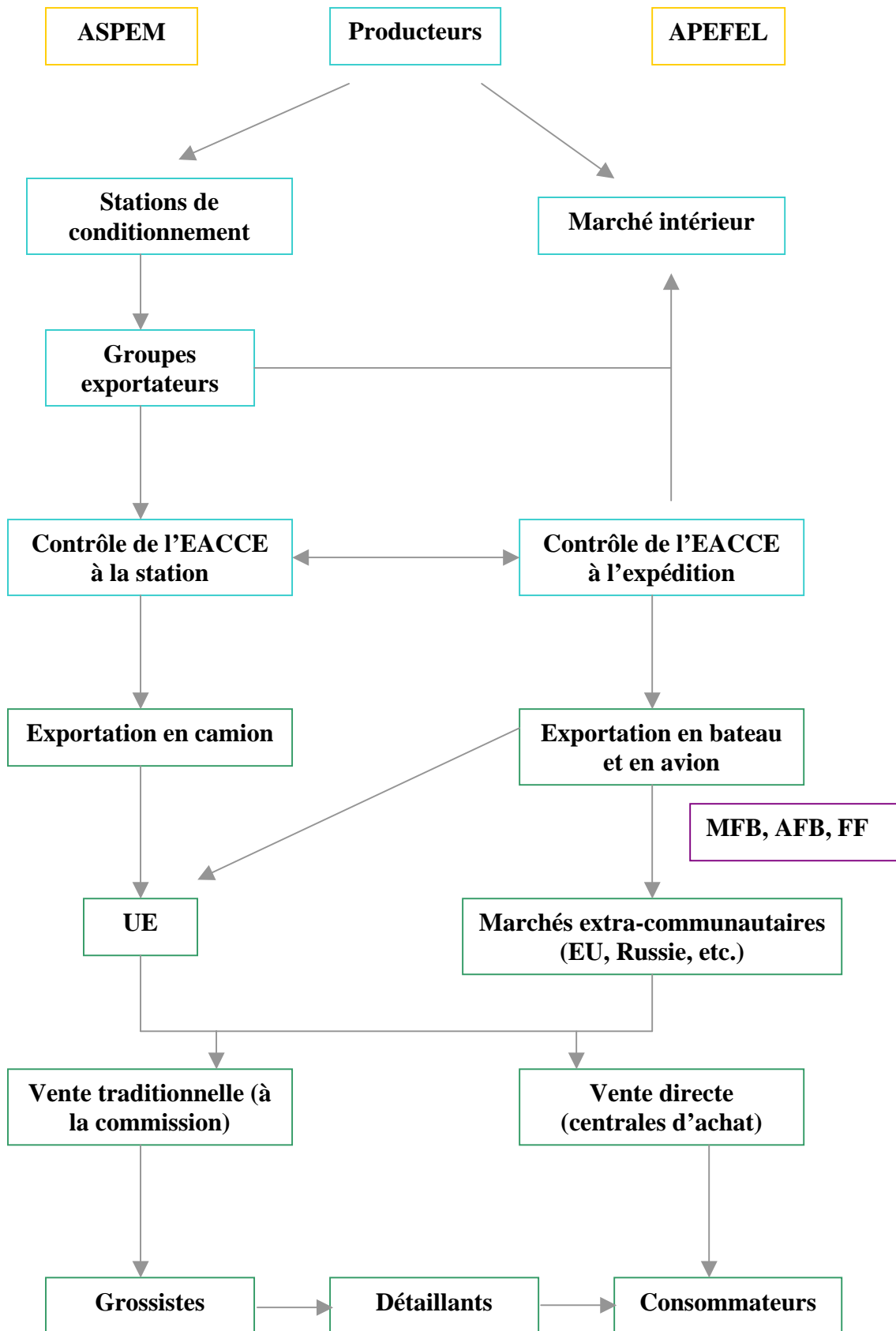
Source : ORMVA, Agadir, campagne 2003/2004.

Répartition des exploitations de tomates en fonction de la superficie.



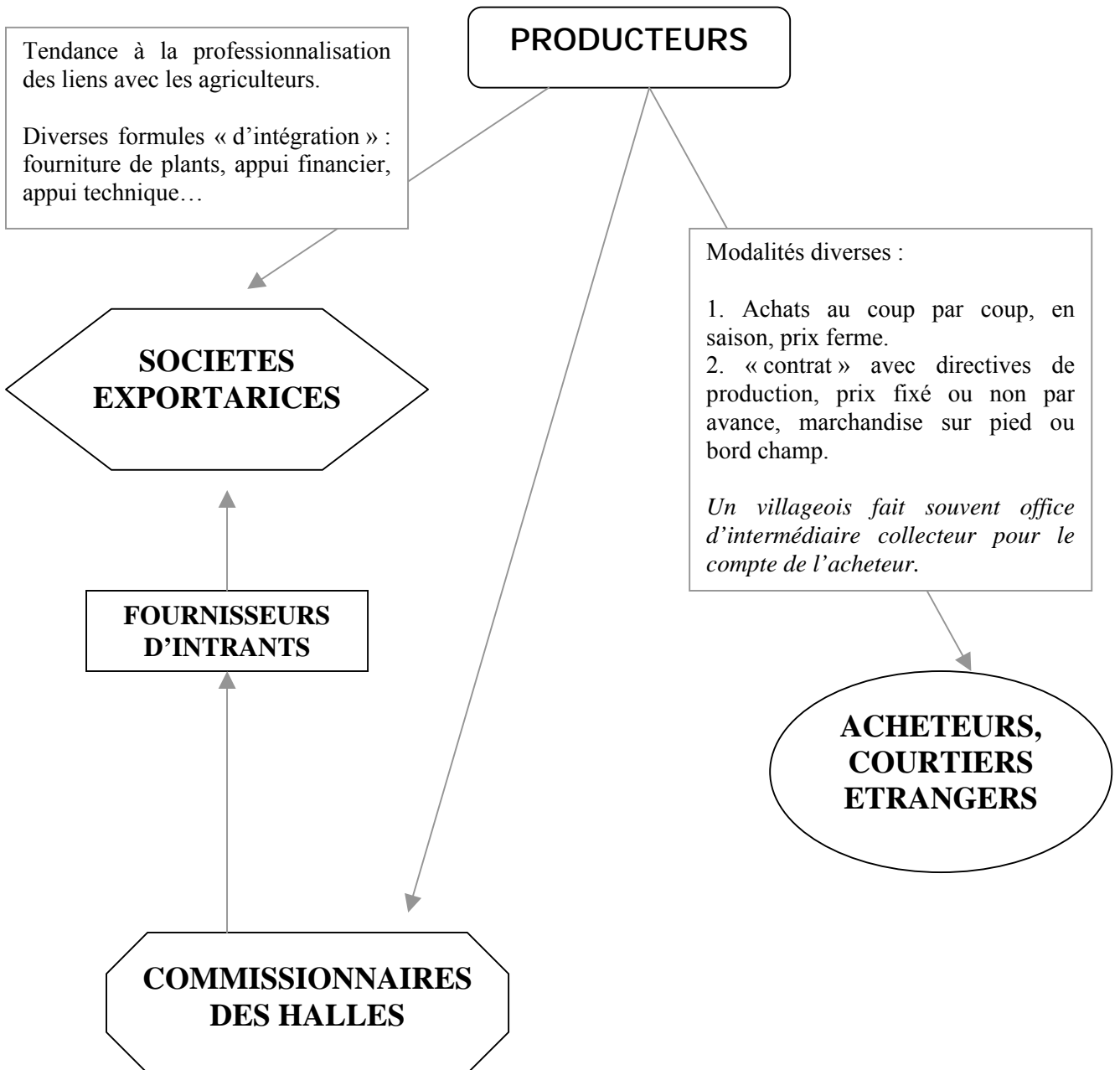
Source : ORMVA, Agadir, campagne 2003/2004.

Organisation de la profession dans la filière tomate au Maroc.



Source : *Distribución y Consumo*, novembre-décembre 2004.

Producteurs turcs face au marché.



Source : La capacité concurrentielle de la Turquie en matière de fruits et légumes frais, UBIFRANCE, avril 2005.

Comparaison des conditions pédo-climatiques des différents pays.

	Conditions optimales pour la tomate	Espagne	France		Maroc	Pays-Bas	Turquie
			Ouest	Sud			
Climat		Méditerranéen	Tempéré	Méditerranéen	Climat chaud et sec avec influence océanique	Climat océanique	Méditerranéen
Température moyenne	20 à 25 °C pour les températures diurnes et 13 à 17°C pour les nocturnes	18 °C	10-12 °C	15 °C	19 °C	De 0 à 10°C en hiver et de 20 à 30°C en été	18,7°C
Précipitations		< 300 mm/an	700-1400 mm/an	600-800 mm/an	270 mm/an	700-800 mm/an	1000 mm/an
Ensoleillement	Exigeante en énergie lumineuse	3000 heures	1800 –2000 heures	2500-2800 heures	3 000 heures	1500 heures	3000 heures
Humidité relative	75 %	< 20 %	Variable (90% le matin et de 60 à 70% l'après-midi)	60 à 80 %	Entre 70 et 80 %		64 %
pH du sol	Indifférente	basique	acide		basique		
Pédologie	Sols profonds, bien aérés et bien drainés ⇒ texture sableuse ou sablo-limoneuse	Sols peu profonds et peu fertiles			Sols peu profonds, meubles, aérés et bien drainés Sableux à sablo-limoneux		
Aléas		Gelées	Grêle, vent, gelées			Grêle, vent, gelées	

Résultats de l'enquête concernant les coûts de production de la tomate primeur au Maroc.

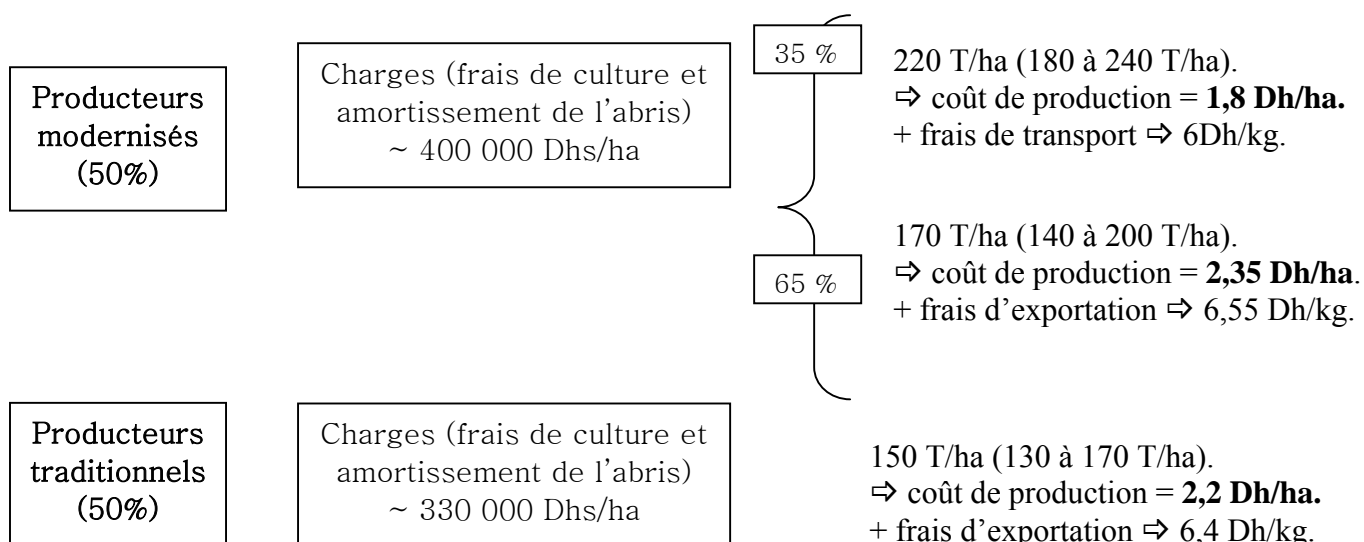
Dans le cadre de notre mission au Maroc, nous avons réalisé une enquête auprès des producteurs de tomates de façon à calculer les coûts de revient à la production ainsi que les coûts de commercialisation des exportateurs marocains.

Les résultats obtenus nous ont permis de déterminer les coûts moyens en fonction des différentes catégories de producteurs rencontrées au Maroc.

Il faut en fait distinguer deux catégories de producteurs : les producteurs traditionnels (50%) et les producteurs qui se sont modernisés (50%). Les premiers réalisent des économies sur les plants puisqu'ils utilisent des plants francs et non des plants greffés ainsi que sur les produits phytosanitaires et les engrais qu'ils administrent en moindre quantité. Cette économie est de près de 18%, soit 70 000 Dhs/ha environ, le gain sur les plants étant de 34 500 Dhs (un plant franc coûte 0,80 Dh et un plant greffé coûte 4,25 Dhs) et celui des sur les produits phytosanitaires et les engrais est environ de 17 250 Dhs pour chaque poste. Les charges à l'hectare sont donc inférieures (entre 300 000 et 330 000 Dhs). En revanche, les rendements réalisés sont également nettement inférieurs, la moyenne par hectare n'étant que de 150T avec des variations allant de 130 à 170T/ha.

En ce qui concerne la seconde catégorie, les charges à l'hectare sont plus élevées (entre 370 000 et 400 000 Dhs) mais les rendements le sont également. Parmi eux 65% ont des rendements qui atteignent 170T/ha en moyenne et qui varient entre 140 et 200 t/ha. Les 35% restants correspondent à des producteurs plus performants dont les rendements sont en moyenne de 220 T/ha et varient entre 180 et 240 T/ha.

Schéma récapitulatif des coûts de production et des coûts de revient à l'exportation selon le type des exploitations et les rendements réalisés¹ :



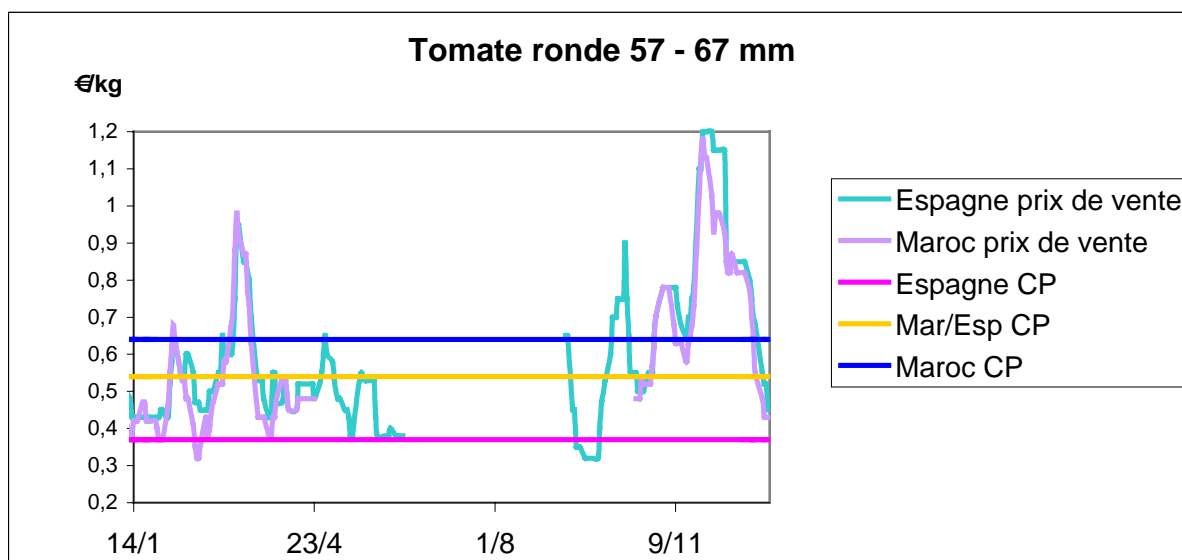
¹ A partir d'une estimation recueillie auprès d'un producteur marocain dans la région du Souss Massa. Cette estimation concorde avec nos calculs et les différentes informations recueillies auprès des professionnels de la filière.

Les exploitations ayant des rendements de 220 T/ha représentent 35% des 50% de producteurs modernisés, soit 17,5% de l'ensemble. Celles ayant des rendements de 170T/ha en moyenne représentent 65% des 50% de producteurs modernisés, soit 32.5% du total. Enfin, les producteurs traditionnels représentent 50% de l'ensemble. En prenant en compte de cette pondération, on peut établir une moyenne pondérée des rendements et des coûts :

	Rendements	Coûts de production	Coûts de revient à l'exportation
Moyenne pondérée	168,75 T/ha	2,18 Dhs/kg	6,38 Dhs/kg

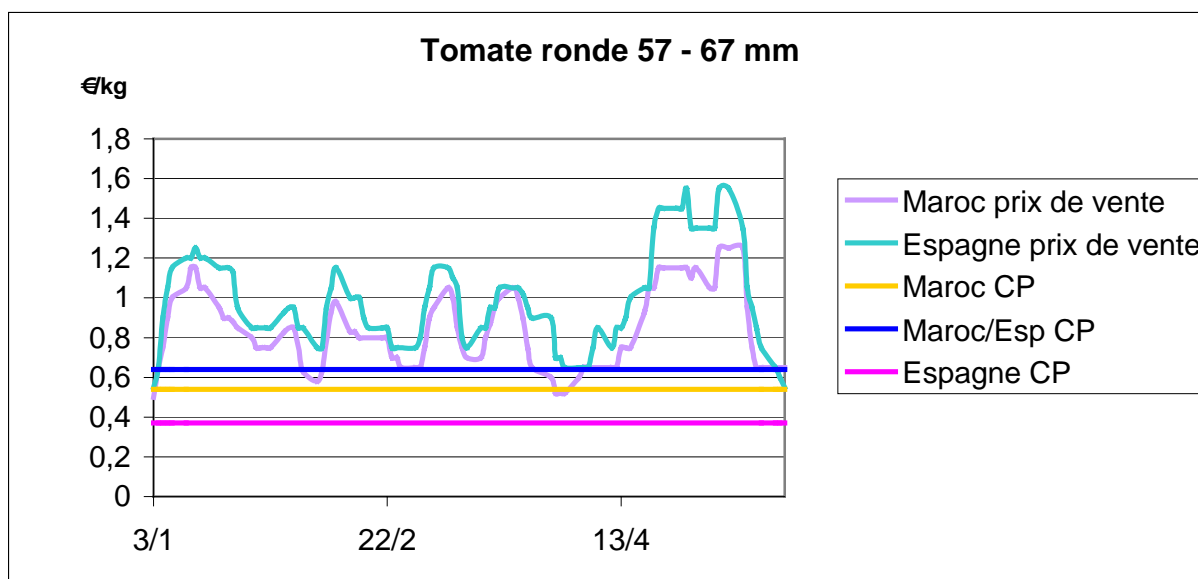
LA CONCURRENCE MAROC / Espagne (1).

Comparaison des prix de vente et des coûts de revient à l'exportation des tomates en provenance du Maroc et d'Espagne sur le marché Saint Charles, en 2004.



Source : Service des Nouvelles du Marché, CP : Coûts de Production.

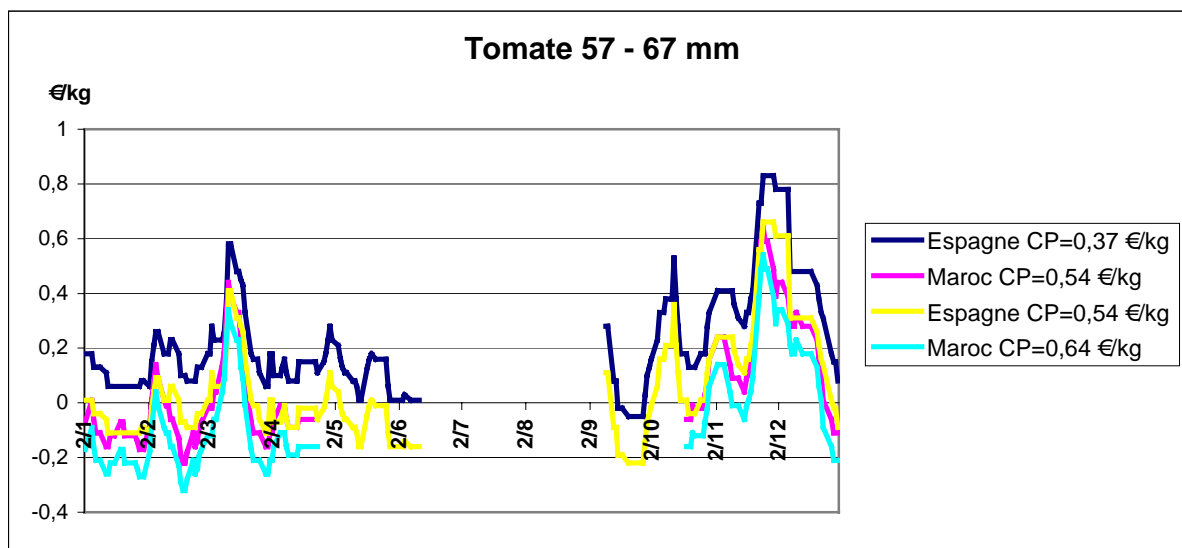
Comparaison des prix de vente et des coûts de revient à l'exportation des tomates en provenance du Maroc et d'Espagne sur le marché Saint Charles, en 2005.



Source : Service des Nouvelles du Marché, CP : Coûts de Production.

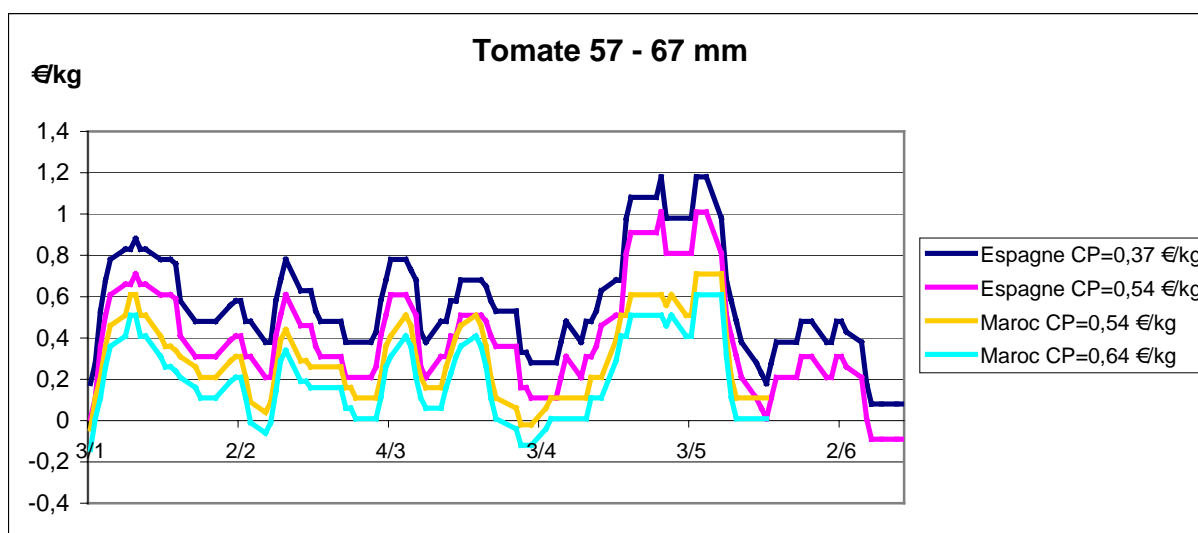
LA CONCURRENCE MAROC / Espagne (2).

Comparaison des marges réalisées entre le coût de revient à l'exportation et le prix de gros des tomates d'origine espagnole et marocaine sur le marché de Saint Charles en 2004.



Source : Service des Nouvelles du Marché, CP : Coûts de Production.

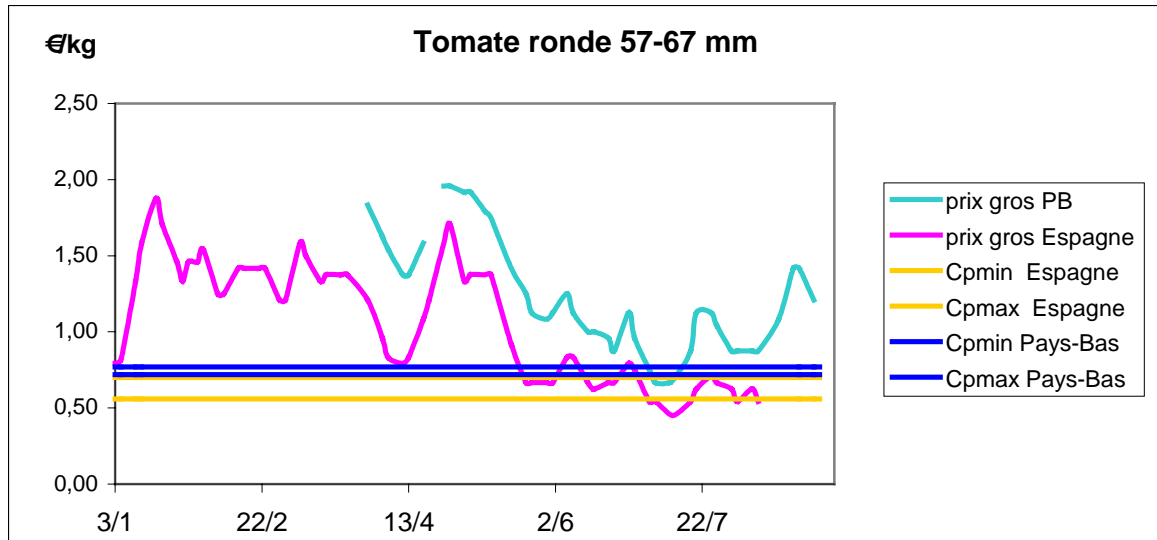
Comparaison des marges réalisées entre le coût de revient à l'exportation et le prix de gros des tomates d'origine espagnole et marocaine sur le marché de Saint Charles en 2005.



Source : Service des Nouvelles du Marché, CP : Coûts de Production.

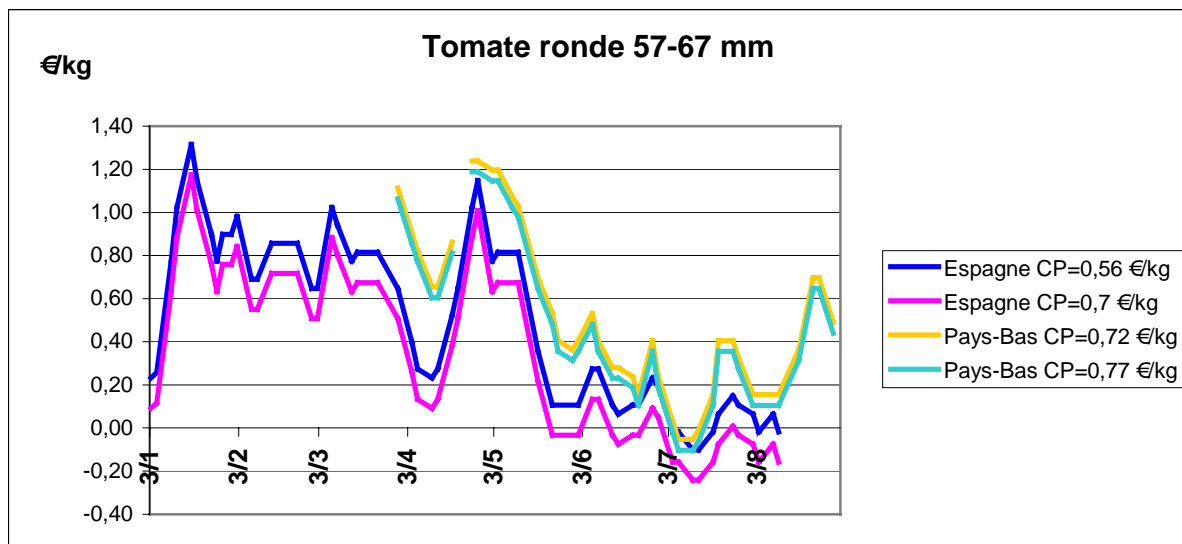
LA CONCURRENCE Espagne / Pays-Bas.

Comparaison des prix de ventes et des coûts de revient des tomates en provenance d'Espagne et des Pays-Bas sur le marché de Francfort en 2005.



Source : Service des Nouvelles des Marchés.

Comparaison des marges réalisées entre le coût de revient à l'exportation et le prix de gros des tomates d'origine espagnole et hollandaise sur le marché de Francfort en 2005.



Source : Service des Nouvelles des Marchés.

**RESULTATS DES ENQUETES REALISEES PAR LES ETUDIANTS TURCS DE
L'UNIVERSITE D'IZMIR .**

Exploitations	1	2	3	4	5
Superficie	0,11 ha	0,12 ha	0,10 ha	~ 0,10 ha	0,1 ha
Volume	15 à 18 t	12 t	15 t	8 à 10 t	8 t
Rendement	13 à 16 kg/m ²	10 kg/m ²	15 kg/m ²	8 à 10 kg/m ²	8 kg/m ²
Total CP	4 500 YTL	2 300 YTL	2 062 YTL	1 895 YTL	2 à 75 YTL
CP au kg (en YTL et en €)	0,25 à 0,3 YTL 0,15 à 0,18 €	0,19 YTL 0,11 €	0,14 YTL 0,084 €	0,19 à 0,24 YTL 0,115 à 0,145 €	0,26 YTL 0,16 €
Recettes totales	3 500 YTL	3 600 YTL	2 250 YTL	2 000 YTL	2 400 YTL
Prix au kg (en YTL et en €)	0,35 YTL 0,21 €	0,3 YTL 0,18 €	0,15 YTL 0,09 €	0,2 à 0,25 YTL 0,12 à 0,15 €	0,3 YTL 0,18 €
Marge (en YTL et en €)	0,05 à 0,10 YTL 0,03 à 0,06 €	0,11 YTL 0,07 €	0,01 YTL 0,006 €	0,01 YTL 0,005 €	0,04 YTL 0,02 €

**RESULTATS DE NOS ENQUETES ET DE CELLES REALISEES PAR LES ETUDIANTS
DE L'IAV² DANS LE SOUSS MASSA AU MAROC.**

Exploitation	Maraisa 15	Maraisa 19	Temssia	Exploitation X	Exploitation traditionnelle
Rendement	165 T/ha	200 T	190 T	220 T	140 T
Volume exporté / (%)	130 T / 79%	140 T (70%)	133 T (70%)	110 T (50%)	60T (43%)
Volume marché local / (%)	35 T / 21%	60 T (30%)	57 T (30%)	110 T (50%)	80 T (57%)
Charges totales (frais d'investissements et frais de campagne)	379 149 Dhs/ha	343 836 Dhs/ha	324 054 Dhs/ha	385 700 Dhs/ha	242 240 Dhs/ha
Coût de production à l'hectare	2,29 Dh/kg	1,72 Dhs/kg	1,71 Dhs/kg	1,75 Dhs/kg	1,73 Dhs/kg
Charges de transport et de conditionnement	273 000 Dhs 2,1 Dhs/kg	476 000 Dhs 3,4 Dhs/kg	266 000 Dhs 2 Dhs/kg	462 000 Dhs 4,2 Dhs/kg	240 000 Dhs 4 Dhs/kg
Charges pour l'exportation	572 528 Dhs/ha	716 685 Dhs/ha	492 838 Dhs/ha	654 850 Dhs/ha	344 163 Dhs/ha
Coût de production à l'exportation	2,3 Dhs/kg	1,72 Dhs/kg	1,71 Dhs/kg	1,75 Dhs/kg	1,74 Dhs/kg
Coût de revient à l'exportation	4,4 Dhs/kg	5,12 Dhs/kg	3,71 Dhs/kg	5,95 Dhs/kg	5,74 Dhs/kg
Prix à l'exportation	7 Dhs/kg	7 Dhs/kg	5,5 Dhs/kg	8 Dhs/kg	7,5 Dhs/kg
Marge nette à l'exportation	2,6 Dhs/kg	1,28 Dhs/kg	1,79 Dhs/kg	2,05 Dhs/kg	1,76 Dhs/kg
Charges pour le marché local	79 621 Dhs/ha	103 151 Dhs/ha	97 216 Dhs/ha	192 850 Dhs/ha	138 077 Dhs/ha
Coût de revient pour le marché local	2,27 Dhs/kg	1,72 Dhs/kg	1,7 Dhs/kg	1,75 Dhs/kg	1,73 Dhs/kg
Prix sur le marché local	2 Dhs/kg	1 Dh/kg	1,5 Dhs/kg	1,5 Dhs/kg	1,2 Dhs/kg
Marge nette sur le marché local	- 0,27 Dh/kg	- 0,72 Dh/kg	- 0.2 Dh/kg	- 0,25 Dh/kg	- 0,53 Dh/kg
Charges totales (investissements, culture, commercialisation)	652 149 Dhs/ha	819 836 Dhs/ha	590 054 Dhs/ha	847 700 Dhs/ha	482 240 Dhs/ha
Coût de revient total au kg	3,95 Dhs	4,1 Dhs	3,1 Dhs	3,85 Dhs	3,2 Dhs
Marge nette globale	1,99 Dhs/kg	1,1 Dhs/kg	1,13 Dhs/kg	0,9 Dhs/kg	0,46 Dhs
Interprétation de la marge nette	Part export > part marché local	Part export > part marché local	Part export > part marché local	Part export = part marché local	Part export < part marché local

² Institut Agronomique et Vétérinaire d'Hassan II à Agadir.

Liste des personnes contactées et rencontrées au cours du stage.

Organismes ou structure	Nom	Fonction	Question abordée
Agricultural Economics Research Institute (LEI) Business Economics (Wageningen University)	Jo Wijnands	Chercheur	Informations concernant des publications
Agrisouss	Mohammed Ajana	Directeur	Mission au Maroc
APEFEL Agadir, Maroc	M. Hakrim, Melle Charifa Ibnoutabet		Mission au Maroc
Arkas Shipping & Transport	Stefano Petrini	Branch Manager	Coûts de transport Turquie-UE
CGER, Loire-Atlantique	Thierry Morriceau	Conseiller d'économie rurale	Comptabilité d'exploitation
Chambre d'Agriculture du Roussillon	Stéphane Africano		Coûts de production producteurs Bretons et hollandais
Chambre d'agriculture du Vaucluse	Claire Bernard	Conseillère économique	Coûts de production de la tomate en France, marché de la tomate en France, données économiques
Chambre d'agriculture du Vaucluse	Chantal Roblin	Conseillère études et références	Coûts de production de la tomate en France, marché de la tomate en France, données économiques
Conseil Général du GREF	Jean-Claude Faudrin	Ingénieur général du GREF	Audit Oniflor / Ernst & Young
Coopérative Océane, Nantes	Dominique Calais	Directeur	Commercialisation, qualité, coûts de production
Département d'Economie appliquée de l'Université d'Almeria	J. de Pablo Valenciano	Chercheur	Coûts de revient des producteurs espagnols
DG-AGRI Commission Européenne	Saïd Benloula	Stagiaire, INH Angers	VFI, formation des prix
DPEI, bureau des fruits et légumes	Flore Jeanmart	Stagiaire, ENSAM	Marché de la tomate
Fédération Nationale des Producteurs de fruits et légumes	Sophie Chevallier	Chargée de mission	
Fresh Food	Samir Tazi	Directeur	Mission au Maroc
Groupe exportateur Les Domaines Agricoles	Jamal Merzouk	Directeur	Mission au Maroc

Guanter & Rodriguez	Michel Puntunet	Responsable du service des douanes	Dédouanement
IAMM, INRA	Grégoire de la Sablière	Stagiaire master IAMM	Marché de la tomate, prix
IAV, Agadir	M. Hafidi	Directeur	Mission au Maroc
INRA Montpellier	Jean-Claude Montigaud	Chercheur , UMR MOISA (Marchés, Organisations, Institutions et Stratégies d'Acteurs)	Filière tomate, logistique et transport.
Mission économique d'Ankara	Tezcan Aydan	Attachée sectorielle	Coûts de transport Turquie-UE
Mission économique de Varsovie	Nicolas Perrin	Attaché agricole	Coûts de production Pologne
Section Nationale Tomate	Jean-Pierre Barrau	Animateur, Responsable produits	Filière tomate
Section nationale tomate	Jean-Pierre Barrau	Responsable produit	Marché de la tomate en France
Service d'études et de statistiques de la COEXPHAL	Juan Carlos Pérez Mesa	Services des études et des statistiques	Coûts de revient des producteurs espagnols
SNM Perpignan	Philippe Amphoux	Chef de centre	Système de cotations, produits importés
SNM, Nantes	Stéphane Emeriau	Expert-produit	Système de cotations, produits nationaux
SUNCROPS	A.Baala	Producteur	Mission au Maroc
UNIFRANCE	Hélène Baillon	Chargé d'études	Coûts de production Pologne