



Département

**Economie Rurale & Gestion**

Tél. 33 (0)2 23 48 54 12 - Fax : 33 (0)2 23 48 54 17  
65, rue de St-Brieuc - CS 84 215 - 35042 Rennes cedex -  
France -



**Institut Agronomique Méditerranéen  
de Montpellier**

Tél. 33 (0)4.67.04.60.00 - Fax : 33 (0)4.67.54.25.27  
3191 route de Mende 34093 Montpellier Cedex 5

Mémoire de Fin d'Etudes  
Diplôme d'Agronomie Approfondie (D.A.A.)  
Mention : Economie-Gestion  
option : Politique Economique de l'Agriculture et de l'Espace

**Analyse comparative de compétitivité :le cas de la filière  
tomate dans le contexte euro-méditerranéen.**

de Melle : Stéphanie Desmas

*Soutenu le : 4 octobre 2005*

Organisme d'accueil : Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier (I.A.M.M)

Maître de stage : Florence Jacquet.

Enseignant responsable : Marilyne Huchet-Bourdon.

*"Les analyses et les conclusions de ce travail d'étudiant n'engagent  
que la responsabilité de son auteur et non celle de l'ENSAR".*

|   |   |  |
|---|---|--|
|    | Département : <b>Economie Rurale et Gestion</b><br>Spécialisation <b>Economie-Gestion</b> option PEAE.<br>Enseignant responsable : <b>Marilyne Huchet-Bourdon.</b>        | Cadre réservé à la bibliothèque centrale |
| Auteur(s) : Stéphanie Desmas  | Organisme d'accueil : IAMM<br>Adresse : Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier   |  |
| Nb pages : 68      Annexe(s) : 26   | 3191 route de Mende   |  |
| Année de soutenance : 2005  | 34093 Montpellier Cedex 5<br>Tél. 33 (0)4.67.04.60.00 - Fax : 33 (0)4.67.54.25.27<br><a href="mailto:iamm@iamm.fr">iamm@iamm.fr</a><br>Maître de stage : Florence Jacquet |  |
| Titre : <b>Analyse comparative de compétitivité :le cas de la filière tomate dans le contexte euro-méditerranéen.</b>   |   |  |
| Résumé :<br><br><p>Dans le cadre du processus de Barcelone, les pays de l'UE et du Sud de la Méditerranée sont engagés dans des négociations de libéralisation des échanges dans la zone Euro-Méditerranéenne. La tomate est un produit particulièrement sensible dans ces négociations car bien que les importations de tomates de l'UE soient majoritairement intra-communautaires, les PSEM sont les principaux fournisseurs extra-communautaires. Les protections de l'UE vis-à-vis des exportations de tomates en provenance des PSEM sont importantes et étroitement liées à la saisonnalité. Elles font par ailleurs appel à des instruments de protection complexes. Dans le cas d'une diminution de ces barrières tarifaires, la compétitivité des différents partenaires sera déterminante.</p> <p>L'étude comparative de la compétitivité de la filière tomate de part et d'autre de la Méditerranée met en évidence de meilleures capacités structurelles en France et aux Pays-Bas et des coûts de revient inférieurs en Espagne et au Maroc. En revanche, l'étude des filières turques révèle un net désavantage en matière de compétitivité structurelle et des avantages réduits en terme de coûts. Par ailleurs, les coûts de commercialisation (conditionnement et transport) tendent à égaliser les performances commerciales des producteurs des PSEM par rapport aux producteurs européens en augmentant les charges totales et en dégradant l'avantage acquis dans la production.</p> <p>Ainsi, des désavantages en matière de compétitivité prix seront compensés par de meilleures capacités en terme de compétitivité structurelle et inversement.</p> |   |  |
| Abstract :<br><br><p>Within the context of the Barcelona conference, the European and the South and East Mediterranean countries are committed in negotiations that aim to liberalize trade within the Euro-Mediterranean area. Tomato is a sensible product in these negotiations. Indeed, although the imports of the EU are mainly intra-European, the South and East Mediterranean countries are the main extra-European suppliers. The EU protections applied to exports of tomatoes of the latter are important and closely connected to seasonality. Moreover, that system resorts to complex instruments. In the case of a reduction of the tariff barriers, the competitiveness of each partner will be decisive.</p> <p>The study of the competitiveness of the tomato sector within both sides of the Mediterranean reveals better structural capacities in France and in the Netherlands, and lower production costs in Spain and Morocco. However, the study of the Turkish sector points out a real disadvantage regarding structural competitiveness and few advantages resulting from costs. Besides, trade costs (packaging and transport) tend to make commercial performances of the farmers of the South and East Mediterranean countries equal to the European ones by increasing total costs and reducing the advantage gained in production.</p> <p>So, disadvantages related to the price competitiveness will be made up for better capacities in terms of structural competitiveness.</p>   |   |  |
| Mots-clés : tomates, filière, compétitivité, compétitivité prix, compétitivité hors-prix, échanges euro-méditerranéens, PSEM, UE.   | <b>Diffusion :</b><br><input type="checkbox"/> Non limitée<br><input type="checkbox"/> Limitée (préciser au verso)  |  |

## REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier tout particulièrement Florence Jacquet, Fatima El Hadad et Charlotte Emlinger pour l'aide et les conseils précieux qu'elles m'ont apportés tout au long de mon stage. Elles m'ont encadrée, orientée et je tiens pour cela à leur exprimer ma profonde sympathie. Travailler avec elles a été très agréable et m'a beaucoup appris.

Un grand merci à toute l'équipe de l'axe 4 de l'IAMM pour avoir contribué à une ambiance de travail très conviviale et tout particulièrement à Olivia Roskams qui s'est toujours montrée disponible et efficace.

Je remercie également toutes les personnes que j'ai rencontrées et contactées et qui m'ont aidée à réaliser cette étude. Je souhaite notamment remercier toutes les personnes qui m'ont accueillie et aidée lors de ma mission au Maroc.

Je remercie M. Michel Puntunet de l'entreprise Guanter&Rodriguez sur le marché Saint Charles à Perpignan. Il nous a accueillis et s'est toujours montré disponible pour répondre à mes questions.

Je remercie M. Jean-Claude Montigaud pour avoir pris le temps de m'aider à comprendre le concept des filières fruits et légumes.

Je remercie enfin Mme Maryline Huchet-Bourdon pour les conseils et le temps qu'elle a bien voulu me consacrer au cours de ce travail.

Ce travail a été réalisé dans le cadre du projet européen EU-MED AgPol :

**Les impacts de la libéralisation du commerce agricole entre l'UE et les pays méditerranéens.**

EU-MED Agpol est coordonné par le CIHEAM-IAM Montpellier.

Durée : 2004-2007

## Liste des sigles utilisés.

**APEFEL** : Association des producteurs et producteurs exportateurs de fruits et légumes (Maroc).

**COEXPHAL** : Association de producteurs exportateurs de fruits et légumes (Espagne).

**CP** : Coûts de Production.

**EUREPGAP** : certificat européen qui atteste de bonnes pratiques agricoles (GAP : Good Agricultural Practices).

**FAO** : Food Agricultural Organisation.

**FEOGA** : Fonds Européen d'Orientation et de Garantie Agricole.

**FEPEX** : Fédération espagnole des producteurs exportateurs.

**FOB** : Free On Board.

**GMS** : Grandes et Moyennes Surfaces.

**HACCP** : Hazard Analysis Critical Point.

**IAV** : Institut Agronomique Vétérinaire Hassan II, Complexe Horticole d'Agadir.

**MERCOSUR** : Marché Commun du Cône Sud.

**OMC** : Organisation Mondiale du Commerce.

**ORMVA** : Office Régional de Mise en Valeur Agricole (Maroc).

**MFN** : Most Favoured Nation.

**MO** : Main d'œuvre.

**PAC** : Politique Agricole Commune.

**PECO** : Pays de l'Europe Centrale et Orientale.

**PEM** : Partenariat Euro-Méditerranéen.

**PSEM** : Pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée.

**TVA** : Taxe sur la Valeur Ajoutée.

**UE** : Union Européenne.

## Table des matières

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Introduction.</b>   | <b>9</b>  |
| <b>I. CONTEXTE.</b>  | <b>10</b> |
| <b>A. Le marché de la tomate.</b>  | <b>10</b> |
| 1. La production et les échanges de tomates dans le monde.   | 10        |
| 2. Le commerce extérieur européen.   | 11        |
| 2.1. Les échanges intra et extra-communautaires.   | 11        |
| 2.2. Des importations concentrées en hiver.  | 11        |
| 2.3. Des importations principalement intra-communautaires.   | 12        |
| <b>B. Les régimes tarifaires de l'UE en vigueur.</b>   | <b>13</b> |
| 1. Le régime intra-communautaire.  | 13        |
| 2. Le régime extra-communautaire.  | 13        |
| 2.1. Le processus de Barcelone.  | 13        |
| 2.2. La protection tarifaire de l'UE dans le cadre des échanges de tomates.                                      | 14        |
| <b>C. Le choix de la zone d'étude.</b>   | <b>18</b> |
| 1. Le choix des pays.  | 18        |
| 2. Les principales régions de production des pays étudiés.   | 18        |
| <b>D. Positionnement des pays sur le marché européen de la tomate : les performances commerciales.</b>           | <b>19</b> |
| 1. Le choix des indicateurs internationaux de compétitivité concernant la politique commerciale des concurrents. | 19        |
| 2. Positionnement sur le marché européen.  | 20        |
| 2.1. Parts de marché à l'importation.  | 20        |
| 2.2. Parts de marché à l'exportation.  | 22        |
| 3. Ouverture et spécialisation.  | 22        |
| 3.1. L'ouverture sur l'extérieur.  | 22        |
| 3.2. La pénétration du marché intérieur.   | 23        |
| 4. Partenariats privilégiés.   | 23        |
| <b>II. PROBLEMATIQUE ET METHODOLOGIE.</b>  | <b>25</b> |
| <b>A. Problématique.</b>   | <b>25</b> |
| <b>B. Objectifs du travail.</b>  | <b>25</b> |
| 1. Réunir les informations disponibles sur le sujet.   | 25        |
| 2. Une analyse technico-économique de la filière.  | 25        |
| <b>C. Approche méthodologique.</b>   | <b>26</b> |
| 1. Organisation générale de la filière exportation-importation en Europe.  | 26        |
| 1.1. Depuis la production jusqu'à la mise en marché.   | 26        |
| 1.2. Formation des prix des tomates à l'importation.   | 28        |
| 2. Les déterminants de la compétitivité d'une filière : éléments théoriques et approche retenue.                 | 29        |
| 2.1. La compétitivité prix.  | 29        |
| 2.2. La compétitivité hors prix : techniques de production et organisation.                                      | 30        |
| 3. Identification des données nécessaires et méthodes choisies pour collecter ces données.                       | 30        |
| 3.1. Etude de la compétitivité prix.   | 31        |
| 3.2. Etude la compétitivité hors-prix.   | 33        |

### **III. LA COMPETITIVITE HORS-PRIX DES PAYS-BAS, DE LA FRANCE, DE L'ESPAGNE, DU MAROC ET DE LA TURQUIE : TECHNICITE, ORGANISATION ET COMMERCIALISATION. \_\_\_\_\_ 34**

#### **A. Les structures productives. \_\_\_\_\_ 34**

1. Des exploitations essentiellement familiales et de petite taille en Espagne et en Turquie. \_\_\_\_\_ 34
2. Une tendance capitaliste au Maroc, en France et aux Pays-Bas. \_\_\_\_\_ 34

#### **B. Systèmes de production et innovation. \_\_\_\_\_ 35**

1. Niveau technique des équipements et des opérateurs. \_\_\_\_\_ 35
  - 1.1. La généralisation de la production sous abris au Nord comme au Sud de la Méditerranée. \_\_\_\_\_ 35
  - 1.2. Des rendements nettement supérieurs dans les pays du Nord. \_\_\_\_\_ 37
  - 1.3. Des techniques d'irrigation de plus en plus performantes. \_\_\_\_\_ 37
  - 1.4. L'exemple du Maroc en matière de transfert de technologie et d'assimilation des techniques. \_\_\_\_\_ 38
  - 1.5. La technicité est un facteur de sélection des producteurs maraîchers au Maroc. 38
2. Qualification des producteurs. \_\_\_\_\_ 39
3. R&D : l'appui technique. \_\_\_\_\_ 40
  - 3.1. Le soutien public pour la recherche et le développement. \_\_\_\_\_ 40
  - 3.2. L'appui technique. \_\_\_\_\_ 41
  - 3.3. Innovation et modernisation de la filière. \_\_\_\_\_ 41

#### **C. L'organisation de la profession : collaboration, réactivité et gestion de criseS. \_ 43**

1. L'organisation de la production \_\_\_\_\_ 43
  - 1.1. Une organisation institutionnalisée en Europe. \_\_\_\_\_ 43
  - 1.2. Au Sud : les producteurs marocains s'organisent tandis que les producteurs turcs sont isolés. \_\_\_\_\_ 44
2. La coordination des activités d'exportations : le dynamisme du Maroc et de l'Espagne. \_\_\_\_\_ 45

#### **D. Les circuits de commercialisation : les structures de mise en marché et leur efficence. \_\_\_\_\_ 46**

1. Les process préparation-expédition. \_\_\_\_\_ 46
2. La transaction entre exportateurs et importateurs. \_\_\_\_\_ 47
  - 2.1. Les circuits commerciaux et les opérateurs intervenant dans la transaction. \_\_\_\_\_ 47
  - 2.2. Les structures nationales de mise en marché. \_\_\_\_\_ 48
  - 2.3. L'importance de la grande distribution. \_\_\_\_\_ 49
  - 2.4. Les stratégies commerciales. \_\_\_\_\_ 49

### **IV. ETUDE DE LA COMPETITIVITE PRIX DES PAYS-BAS, DE LA FRANCE, DE L'ESPAGNE, DU MAROC ET DE LA TURQUIE. \_\_\_\_\_ 52**

#### **A. Potentialités naturelles et dotation en facteurs. \_\_\_\_\_ 52**

1. Une différence de climat très marquée entre le Nord et le sud de la méditerranée. 52
  - 1.1. Ensoleillement et chaleur au Sud. \_\_\_\_\_ 52
  - 1.2. Des conditions climatiques plus modérées au Nord. \_\_\_\_\_ 52
2. Les facteurs naturels limitants. \_\_\_\_\_ 53
  - 2.1. Le problème de la ressource en eau au Maroc et en Espagne. \_\_\_\_\_ 53
  - 2.2. Pression pathogène, sol peu fertile et aléas climatiques en Espagne. \_\_\_\_\_ 53
  - 2.3. La dépendance énergétique de la France et des Pays-Bas. \_\_\_\_\_ 54
3. Le milieu humain. \_\_\_\_\_ 54
  - 3.1. Une main d'œuvre disponible et abondante dans les PSEM. \_\_\_\_\_ 54
  - 3.2. Une pénurie de main d'œuvre en Europe. \_\_\_\_\_ 54

#### **B. Appui institutionnel : soutiens publics et subventions. \_\_\_\_\_ 56**

|           |  |           |
|-----------|--|-----------|
| 1.        | L'OCM fruits et légumes : des financements collectifs.                             | 56        |
| 2.        | Un faible soutien public à destination des producteurs marocains et turcs.         | 56        |
| <b>C.</b> | <b>Compétitivité prix : calcul des coûts de revient.</b>                           | <b>57</b> |
| 1.        | Des coûts de production très différents selon les pays.                            | 57        |
| 2.        | L'importance de la dotation en facteurs sur la maîtrise des coûts de production.   | 59        |
| 2.1.      | Le coût de la main d'œuvre.  | 59        |
| 2.2.      | Approvisionnements.  | 61        |
| 2.3.      | Des investissements différents selon les pays et le type de structures utilisé.    | 61        |
| 3.        | L'importance de la logistique dans le coût de revient à l'exportation.             | 62        |
| 3.1.      | Des coûts de conditionnement élevés pour les PSEM.                                 | 62        |
| 3.2.      | L'impact des modes de transport sur le coût de revient final.                      | 62        |
| 3.3.      | Les coûts induits par le stockage.   | 64        |
| 4.        | L'influence des coûts de commercialisation sur le prix de revient à l'exportation. | 64        |
| <b>D.</b> | <b>Analyse des prix de marché.</b>   | <b>65</b> |
| 1.        | La concurrence sur le marché français :  | 65        |
| 2.        | La concurrence hispano-hollandaise.  | 66        |
| <b>E.</b> | <b>Analyse et Interprétation du système de prix d'entrée.</b>                      | <b>66</b> |
| 1.        | Le cas du Maroc.   | 66        |
| 2.        | Le cas de la Turquie.  | 67        |
| 3.        | Les autres pays tiers susceptibles d'entrer sur le marché européen.                | 67        |
| <b>F.</b> | <b>Le calcul des marges des producteurs.</b>                                       | <b>68</b> |
| 1.        | Des marges plus faibles en Turquie et en Espagne.                                  | 68        |
| 2.        | Evolution de la marge au cours du temps : l'exemple français.                      | 69        |
| 3.        | Comparaison des marges selon le marché de destination : l'exemple du Maroc.        | 69        |
|           | <b>Conclusion.</b>   | <b>71</b> |

## Table des illustrations.

|   |    |
|---|----|
| Graphique 1 : Moyennes des volumes de production de tomates des principaux pays producteurs sur la période de 1995 à 1999.....  | 10 |
| Graphique 2 : Importations (intra et extra-communautaires) mensuelles de tomates de l'UE en 2003 et 2004.....   | 11 |
| Graphique 3 : Parts des différents fournisseurs dans les importations de l'UE en 2003. ....   | 12 |
| Graphique 4 : Importations de tomates de l'UE en 2004 en provenance des PSEM.....   | 12 |
| Tableau 1 : le régime MFN applicable aux pays tiers dans le cas de la tomate.....   | 15 |
| Tableau 2 : le régime MFN applicable aux pays tiers dans le cas de la tomate.....   | 15 |
| Tableau 3 : Exemple du régime douanier du Maroc dans le cas de la tomate au 01/01/2004.   | 17 |
| Tableau 4 : exemple du régime douanier de la Turquie dans le cas de la tomate au 01/01/2004.<br>.....   | 17 |
| Graphique 5 : Parts de marché à l'importation sur le marché européen de la tomate.....  | 20 |
| Graphique 6 : Parts de marché mensuelles à l'importation sur le marché européen de la tomate.....   | 21 |
| Graphique 7 : Place de l'UE dans les exportations de chaque pays : les parts de marché à l'exportation sur le marché européen de la tomate. ....                              | 22 |
| Graphique 8 : Taux d'ouverture sur l'extérieur pour la tomate . ....  | 22 |
| Graphique 9 : Taux d'importation par rapport à la production de tomates.....  | 23 |
| Schéma 1 : Le mécanisme de formation des prix.....  | 28 |
| Schéma 2 : L'approche méthodologique concernant la compétitivité coûts.....   | 30 |
| Tableau 5 : Bilan concernant la compétitivité hors-prix des concurrents.....  | 51 |
| Graphique 10 : Comparaison des coûts de production en €/kg (hors assurances et frais financiers).....   | 58 |
| Graphique 11 : Répartition des différents postes de charges (hors assurances et frais financiers).....  | 58 |
| Tableau 6 : Parts des charges patronales et salaires de la main d'œuvre permanente. ....  | 60 |
| Tableau 7 : Part des charges patronales, salaires et durée légale du travail de la main d'œuvre saisonnière.....  | 60 |
| Tableau 8 : Montant des investissements pour la construction des abris.....   | 62 |
| Tableau 9 : Synthèse des coûts de production et des coûts de revient à l'exportation (€/kg)..   | 64 |
| Graphique 12 : comparaison des prix des tomates par origines, sur le marché français.....   | 65 |
| Graphique 13 : Comparaison des prix de gros par rapport aux coûts de revient à l'exportation de l'Espagne et du Maroc sur le marché Saint Charles en France (2005). ....      | 65 |
| Graphique 14 : Comparaison des prix de gros par rapport aux coûts de revient à l'exportation de l'Espagne et des Pays-Bas sur le marché de Francfort en Allemagne (2005)..... | 66 |
| Tableau 10 : Comparaison des marges brutes des producteurs pour chacun des pays étudiés.  | 68 |
| Graphique 15 : Evolution de la marge des producteurs de tomates sous tunnel froid et multichapelle chauffée dans le Vaucluse. ....  | 69 |
| Tableau 11 : Comparaison des marges brutes des producteurs marocains selon le marché de destination. ....   | 69 |
| Tableau 12 : Bilan concernant la compétitivité prix des concurrents. ....   | 70 |

## Introduction et problématique

Depuis les deux dernières décennies, la mondialisation se traduit par une véritable révolution technologique et organisationnelle qui bouleverse les systèmes de production et de commercialisation. La différenciation accrue des produits, les progrès logistiques, les économies d'échelle et les nouvelles stratégies intensifient la concurrence nationale et internationale. Parallèlement à ce phénomène, l'ouverture des frontières et la libéralisation des échanges influent sur le commerce international. Le processus de libéralisation s'applique aussi bien sur le plan multilatéral, avec l'OMC, qu'à l'échelle régionale, avec des accords régionaux tel que le MERCOSUR. Dans ce contexte de réduction des barrières tarifaires, les questions agricoles constituent un enjeu fondamental qui soulèvent de nombreux débats dans les négociations multilatérales.

La zone Euro-Méditerranéenne illustre parfaitement ces débats. En effet, depuis 1995, le protocole de Barcelone instaure un partenariat entre les pays de l'UE et les PSEM dont l'objectif est de mettre en place une zone de libre-échange à l'horizon 2010. L'agriculture constitue un sujet délicat dans ce processus de libéralisation. En effet, le secteur agricole représente un enjeu majeur pour les PSEM en terme d'emplois, de commerce extérieur et de développement rural. D'autre part, les intérêts respectifs de part et d'autre de la Méditerranée révèlent une asymétrie importante : l'UE exporte en majorité des céréales et de la viande alors que les PSEM exportent surtout des fruits et légumes. Pour l'instant, le processus prend la forme d'accords d'association bilatéraux dans lesquels les produits agricoles constituent une exception. Ces derniers ne font pour l'instant l'objet que de concessions de protection réciproques. Les engagements pris dans le cadre du processus de Barcelone prévoient la poursuite des négociations avec une baisse progressive des barrières tarifaires visant, à terme, la libéralisation totale des échanges. Il est alors légitime de se demander quels seraient les impacts de cette libéralisation.

La tomate est un produit particulièrement sensible dans les négociations concernant la libéralisation des échanges euro-méditerranéens. En effet, entre 8 et 9 % des tomates importées par l'UE proviennent du bassin méditerranéen. Elles se heurtent à des protections tarifaires importantes imposées par l'UE pour protéger les producteurs européens. Ce régime de protection est étroitement lié à la saisonnalité et fait appel à des instruments complexes : prix d'entrée, contingents tarifaires, droits spécifiques. La tomate constitue donc un enjeu majeur des échanges commerciaux intra et extra-communautaires. Dans le cas d'une diminution des barrières tarifaires de l'UE vis-à-vis des tomates en provenance des PSEM, la compétitivité des différents partenaires sera déterminante.

Le présent document s'attachera à analyser et comparer la compétitivité des filières tomate dans différents pays de l'UE et du pourtour méditerranéen. La compétitivité est avant tout une notion abordée dans le domaine de la gestion des entreprises. Mais, dans le contexte d'internationalisation et de mondialisation actuel, cette notion s'est élargie aux relations commerciales. En effet, selon Jacquier (2004), la compétitivité repose sur les performances commerciales des économies nationales sur les marchés.

Dans ce cadre, nous comparerons les niveaux de compétitivité nationaux de certains pays en étudiant aussi bien les aspects quantitatifs que qualitatifs. Dans un premier temps, nous présenterons l'importance du secteur et son contexte. Puis, nous aborderons dans une seconde partie, les questions relatives à la compétitivité structurelle. Enfin, dans une dernière partie nous analyserons la compétitivité prix des concurrents. De cette façon il sera possible de déterminer les forces et les faiblesses des différents pays de façon à mettre en évidence les principales concurrences existant entre les partenaires euro-méditerranéens.

Notre réflexion permettra de répondre à des questions précises : Pourquoi, malgré leurs avantages compétitifs, certains pays ne parviennent pas à se positionner sur le marché européen ? Pour quelles raisons la Turquie, cinquième plus grand exportateur de tomates au

monde, exporte-t-elle très peu vers l'UE ? Et, pourquoi, en revanche, les exportations marocaines de tomates sont-elle destinées à 90% vers l'UE ? Les réponses à ces questions résident-elles simplement dans des considérations culturelles et des raisons de proximité ? S'agit-il plutôt d'une différence de compétitivité entre les deux pays ?

## I. CONTEXTE.

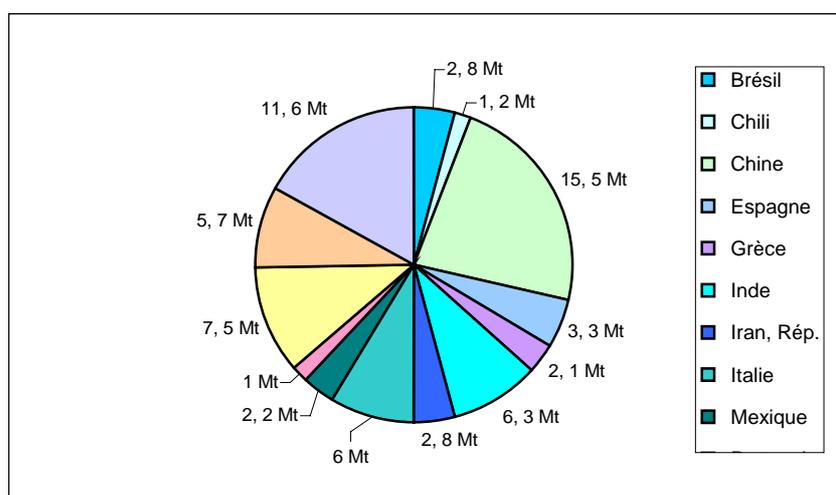
*L'objectif de cette partie est d'appréhender et de comprendre les enjeux de la filière.*

### A. LE MARCHÉ DE LA TOMATE.

#### 1. La production et les échanges de tomates dans le monde.

En 2004, la production mondiale de tomates dépasse les **120 millions de tonnes**. La Chine est le premier producteur de tomates avec 22 millions de tonnes, suivie par l'Union européenne dont la production des 25 pays membres est supérieure à 15 millions de tonnes<sup>1</sup>. Avec plus de 10 millions de tonnes de tomates produites chaque année, les Etats-Unis occupent le troisième rang mondial suivis par la Turquie dont la production dépasse les 8 millions de tonnes. De nombreux pays tels que l'Egypte, l'Inde, l'Iran, le Brésil, le Maroc ou encore la Grèce produisent également chaque année plus d'un million de tonnes de tomates. Enfin, des pays comme la France et les Pays-Bas ont une production plus modeste de quelques centaines de milliers de tonnes.

**Graphique 1 : Moyennes des volumes de production de tomates des principaux pays producteurs sur la période de 1995 à 1999.**



Source : FAOSTAT.

Les échanges de tomates représentent plus de **17% du commerce mondial de fruits et légumes frais**. En effet, environ 4 millions de tonnes de tomates sont respectivement importées et exportées dans le monde chaque année. Entre 2000 et 2004, le commerce mondial de tomates est passé de 7,4 millions de tonnes à 8,5 millions de tonnes, soit en valeurs, de 5,9 milliards de dollars à près de 8,5 milliards de dollars.

Parmi les dix principaux exportateurs de tomates sept<sup>2</sup> se situent dans la zone euro-méditerranéenne.

<sup>1</sup> Voir en annexe, « la production de tomates dans l'UE à 25 », p. 2.

<sup>2</sup> Espagne, Pays-Bas, Jordanie, Belgique, Maroc, Turquie et Italie.

## 2. Le commerce extérieur européen.

### 2.1. Les échanges intra et extra-communautaires.

Le commerce intra et extra-communautaire<sup>3</sup> de tomates représente plus du tiers du commerce mondial, avec respectivement **2,3 millions de tonnes** de tomates importées et exportées en 2004.

Ainsi, l'UE est, globalement, à la fois importatrice et exportatrice de tomates. Parmi les principaux exportateurs, l'Espagne et les Pays-Bas sont respectivement les second et troisième exportateurs de tomates au monde, bien qu'ils n'occupent respectivement que les septième et treizième rangs mondiaux pour la production de tomates.

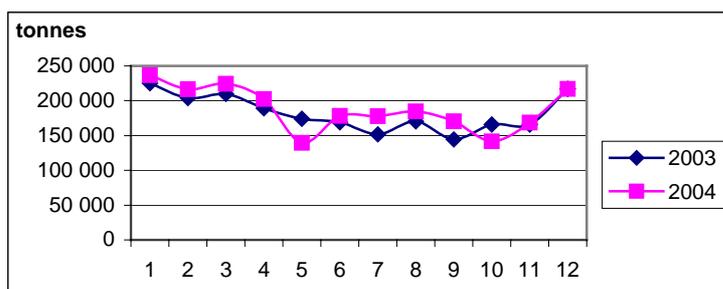
*Notre étude portant sur la compétitivité de la filière tomate dans le cadre des échanges euro-méditerranéens, nous nous intéresserons davantage aux importations de l'UE en provenance des pays européens et des pays tiers.*

La part des importations de tomates dans les importations de légumes de l'Union européenne à 15 a fortement augmenté en 10 ans passant de 6,5%<sup>4</sup> en 1994 à plus de 10% en 2004. Ainsi, l'UE importait plus de 1,5 millions de tonnes de tomates au milieu des années 90 et importe aujourd'hui plus de 2,3 millions de tonnes.

### 2.2. Des importations concentrées en hiver.

Globalement, la plus grande partie des importations de tomates de l'UE se concentre sur les mois d'hiver, de décembre à mars. Dans la majorité des pays européens, le climat permet essentiellement une production de saison, au printemps et en été. **Les pays de l'UE importent donc des tomates de contre-saison**, en automne et en hiver. On parle de **primeurs**. Cependant, ils importent également des quantités relativement importantes le reste de l'année.

**Graphique 2 : Importations (intra et extra-communautaires) mensuelles de tomates de l'UE en 2003 et 2004.**



Source : COMEXT.

Enfin, d'autres pays interviennent de façon saisonnière dans les importations communautaires<sup>5</sup>. Depuis quelques années, les tomates portugaises font leur apparition sur le marché européen à partir du mois d'août et plus particulièrement au mois d'octobre. Puis, en fonction des mois, de nouvelles origines arrivent sur le marché telles que la **Pologne**, la **Macédoine**, la **Hongrie**, la **Lituanie** et la **République tchèque** principalement. Ce constat est capital pour le commerce extérieur européen dans la mesure où en ayant adhéré à l'UE en 2004, ces pays ne paient plus aucun droit de douane.

<sup>3</sup> UE à 25.

<sup>4</sup> COMEXT, nos calculs.

<sup>5</sup> Voir en annexe, p.3., « Le commerce extérieur européen ».

### 2.3. Des importations principalement intra-communautaires.

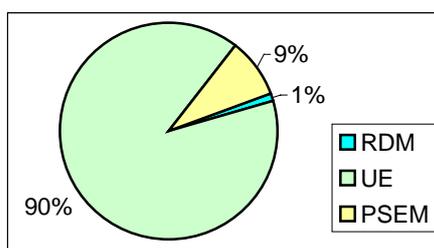
Plus de **92%**<sup>6</sup> des importations de l'UE sont intra-communautaires. Ainsi, les principaux fournisseurs européens de tomates de l'UE sont dans l'ordre l'**Espagne**, les **Pays-Bas**, la **Belgique**, l'**Italie** et la **France**.

Cependant, le détail des importations mensuelles montre que la répartition des importations en fonction de la provenance varie au cours des saisons. En effet, même si la prédominance communautaire reste vraie tout au long de l'année, d'autres pays parviennent à se positionner à certaines périodes. **Ainsi, les PSEM et les pays de l'Est sont les principaux fournisseurs extra-communautaires de l'UE** (10 % des importations totales de tomates de l'UE).

Hormis pendant les mois d'été, de juillet à septembre, le **Maroc** est le principal fournisseur extra-communautaire de l'UE, sachant qu'il représente environ 8% de ses importations annuelles et 15% entre les mois de novembre et de mars. L'UE est également cliente de la **Turquie**, d'**Israël** et de l'**Egypte**. Cependant, pour ces trois pays, les volumes concernés sont beaucoup moins importants.

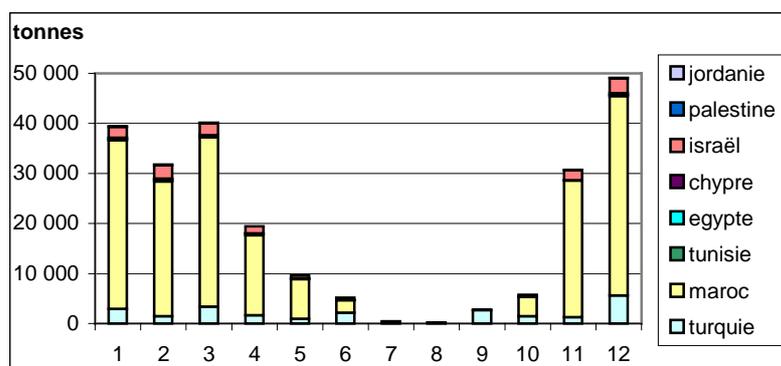
Par ailleurs, il est intéressant de remarquer que **les exportations en provenance des PSEM<sup>7</sup> augmentent globalement chaque année**. Les exportations de tomates turques et égyptiennes ont progressé de 60%<sup>8</sup> entre 2000 et 2004. L'origine Maroc a connu quant à elle une plus faible progression (26%). La Turquie a plus que doublé ses exportations à destination de l'Europe entre 2000 et 2004, tandis qu'Israël stagne plus ou moins aux alentours de 13 à 15 000 tonnes depuis 2000.

**Graphique 3 : Parts des différents fournisseurs dans les importations de l'UE en 2003.**



Source : COMTRADE.

**Graphique 4 : Importations de tomates de l'UE en 2004 en provenance des PSEM.**



Source : COMEXT.

<sup>6</sup> D'après FAOSTAT, nos calculs.

<sup>7</sup> Voir en annexe « Evolution des exportations de tomates de l'Egypte, du Maroc, d'Israël et de la Turquie à destination de l'UE », p.4.

<sup>8</sup> Source : COMEXT, nos calculs.

*Finally, the figures of external trade of the EU highlight the predominance of intra-community imports on the one hand and the importance of PSEM and Eastern countries in extra-community origins on the other.*

*One also notices a certain seasonality of exchanges as well in what concerns the volumes as the origins.*

## **B. LES REGIMES TARIFAIRES DE L'UE EN VIGUEUR.**

L'UE applique à ses importations le Tarif Douanier Commun pour protéger les producteurs européens de la concurrence des pays tiers, sur le marché communautaire. En respectant à la fois les accords pris dans le cadre des négociations à l'OMC, les accords de libre-échange et les régimes tarifaires préférentiels, le Tarif Douanier Commun influe sur les échanges multilatéraux.

*The trade of goods inside the EU is therefore subject to two types of tariff regimes: the intra-community regime and the extra-community regime.*

### **1. Le régime intra-communautaire<sup>9</sup>.**

L'Acte Unique européen a mis en place la libre circulation des marchandises dans l'UE. Les importations d'un Etat membre en provenance d'un autre Etat membre ne font plus l'objet de déclaration d'introduction et la TVA n'est payée qu'au moment où la marchandise entre dans le pays importateur.

Les échanges intra-communautaires sont basés sur le concept de livraison/acquisition dans lequel la livraison se substitue à l'exportation et l'acquisition à l'importation. La TVA est due dans le pays de destination et il n'y a aucune formalité douanière. Cependant, les produits alimentaires sont soumis à la réglementation nationale au titre de la protection de la santé publique ou de la défense des consommateurs. Or, ces réglementations ne sont pas complètement harmonisées pour tous les pays de l'UE. En outre, certains produits sont encore soumis à des contrôles douaniers s'ils doivent faire l'objet d'un contrôle phytosanitaire.

*Moreover, in the framework of exchanges with third countries, the EU has put in place a specific tariff regime.*

### **2. Le régime extra-communautaire<sup>10</sup>.**

Lors de l'Uruguay Round, l'UE s'est engagée à modifier sa politique commerciale accordée aux produits agricoles en réduisant la protection tarifaire et en remplaçant les prélèvements par des prix d'entrée. Ainsi, le régime actuel des échanges de l'UE avec les pays tiers figure au titre V du règlement CE 2200/96.

Le régime douanier applicable dépend ensuite de la nature de la marchandise et des éventuels accords négociés entre l'UE et les pays exportateurs. Selon les pays, les droits de douane pourront être réduits, voire même supprimés.

#### **2.1. Le processus de Barcelone.**

Les 27 et 28 novembre 1995, les gouvernements de 27<sup>11</sup> pays de la zone euro-méditerranéenne ainsi que le Conseil de l'UE et la Commission européenne se sont réunis à

<sup>9</sup> INTEREX, Comprendre les procédures douanières.

<sup>10</sup> EUROPA.

Barcelone pour créer le Partenariat euro-méditerranéen (PEM). L'un des volets abordés concerne une coopération économique et financière dont l'objectif est d'aboutir à une zone de libre-échange compatible avec les règles de l'OMC d'ici 2010. Le PEM prévoit de libéraliser totalement les échanges de produits industriels tandis que le commerce agricole ne sera libéralisé que dans une certaine mesure. Au niveau bilatéral, les Accords d'association entre l'UE et les pays méditerranéens concrétisent le PEM en établissant des régimes préférentiels. Ces derniers concèdent aux pays signataires un accès facilité au marché européen dans le cadre des échanges agricoles qui sont actuellement régis par des concessions de protection spécifiques. Ces accords ne sont pas définitifs, sachant que les concessions sont accordées pour une période définie. A chaque échéance, le protocole prévoit de nouvelles négociations.

*Les accords d'association bilatéraux établis avec la Turquie et le Maroc leur accordent un accès facilité au marché européen dans le cadre des échanges de tomates notamment*

### *2.1.1. L'accord d'association Turquie-UE<sup>12</sup>.*

Etabli en 1963, l'accord prévoyait un renforcement des relations économiques et commerciales, avec l'objectif d'instaurer en phase définitive une union douanière.

Puis, en 1995, l'Union douanière prévue dans l'accord initial entre en vigueur, garantissant à la Turquie la libre circulation des marchandises ainsi que des préférences tarifaires communes. Cependant, les produits agricoles en sont exclus. C'est pourquoi, la Turquie est en train de négocier des conditions tarifaires spécifiques dans ce domaine. Cependant, l'accord négocié en 1998 prévoyant des tarifs et contingents tarifaires préférentiels dans le cadre des échanges agricoles n'a pas encore abouti totalement certains produits comme la tomate bénéficient d'une préférence tarifaire.

### *2.1.2. L'accord d'association Maroc-UE<sup>13</sup>.*

Le premier accord d'association entre l'UE et le Maroc a été signé en 1969. Cependant, il ne concernait qu'une partie des produits exportés et la tomate en était notamment exclue. Mais, en 1976, l'accord élargit les concessions tarifaires aux primeurs. Puis en 1988, le protocole additionnel prévoit une réduction progressive des droits de douane dans le cadre de contingents et de calendriers restrictifs. Enfin, un nouvel accord d'association a été paraphé le 15 novembre 1995. Il comprend notamment des concessions tarifaires pour certains produits agricoles originaires du Maroc et exportés vers l'UE. De plus, l'accord prévoit une plus grande libéralisation des échanges de produits agricoles et de la pêche. En 2003, un nouvel accord d'association a été signé. Il prévoit notamment, une augmentation progressive des contingents attribués aux exportations de tomates marocaines.

## *2.2. La protection tarifaire de l'UE dans le cadre des échanges de tomates.*

### *2.2.1. Le régime MFN.*

#### *2.2.1.1. Le mécanisme de prix d'entrée.*

La tomate fait partie des produits soumis à un **mécanisme de prix d'entrée**. L'UE établit un **prix de déclenchement** ou **trigger price**. Si le prix d'entrée est supérieur au prix de

---

<sup>11</sup> Les signataires sont les gouvernements de l'Algérie, l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, Chypre, le Danemark, l'Egypte, l'Espagne, la Finlande, la France, la Grèce, l'Irlande, l'Israël, l'Italie, le Luxembourg, la Jordanie, le Liban, Malte, le Maroc, les Pays-Bas, le Portugal, Royaume-Uni, la Suède, la Syrie, la Tunisie, la Turquie et l'Autorité Nationale Palestinienne.

<sup>12</sup> [www.europe.gouv.fr](http://www.europe.gouv.fr), Site d'informations sur l'Europe.

<sup>13</sup> Journal Officiel des Communautés Européennes, L/70, 18 mars 2000.

déclenchement, alors, le produit importé est taxé d'un droit ad valorem (en pourcentage du prix à l'importation). En revanche, si le prix d'entrée est inférieur au prix de déclenchement, le produit est taxé d'un droit ad valorem et d'un droit spécifique (en €/100 kg). Ce droit spécifique varie proportionnellement à la différence entre le prix d'entrée et le trigger price.

**Ce système de prix de déclenchement fonctionne en fait comme un prix minimum à l'importation.** Ce principe s'applique à tous les pays selon le régime MFN<sup>14</sup>. Mais, il pourra être modifié dans le cadre d'accords bilatéraux ou de régimes préférentiels.

Dans le cas de la tomate le trigger price est fixé à **84,6 €/kg**. Au-dessus de ce prix de déclenchement, seul le droit ad valorem (8,8%) entre en compte alors qu'au-dessous du prix de déclenchement le prix à l'importation est taxé d'un droit ad valorem et d'un droit spécifique. Par ailleurs, le seuil en dessous duquel s'applique le droit de douane maximal est fixé à 92 % du prix d'intervention qui est de 84,6 €/100 kg dans le cas de la tomate, d'où un seuil égal à **77,8 €/100 kg**. La période de l'année peut influencer sur le prix de déclenchement ou sur le montant de la taxe ad valorem.

Il en résulte un mécanisme de base pour le calcul des droits de douane des tomates en provenance des pays tiers (cf. tableaux 1 & 2).

**Tableau 1 : le régime MFN applicable aux pays tiers dans le cas de la tomate.**

|                   | Trigger price<br>€/100 kg | Ad valorem (%) | Droit spécifique<br>€/100 kg | <92% trigger price<br>€/100 kg | Ad valorem (%) | Droit spécifique<br>€/100 kg |
|-------------------|---------------------------|----------------|------------------------------|--------------------------------|----------------|------------------------------|
| Janvier-mars      | 84,6                      | 8,8            | 0                            | 77,8                           | 8,8            | 29,8                         |
| Avril             | 112,6                     | 8,8            | 0                            | 103,6                          | 8,8            | 29,8                         |
| Mai               | 72,6                      | 8,8            | 0                            | 66,8                           | 8,8            | 29,8                         |
| Juin-septembre    | 52,6                      | 14,4           | 0                            | 48,4                           | 14,4           | 29,8                         |
| Octobre           | 62,6                      | 14,4           | 0                            | 57,6                           | 14,4           | 29,8                         |
| Novembre-décembre | 62,6                      | 8,8            | 0                            | 57,6                           | 8,8            | 29,8                         |

Source : TARIC, Chevassus-Lozza, 2005.

**Tableau 2 : le régime MFN applicable aux pays tiers dans le cas de la tomate.**

| Tranches de prix                 | Montant du droit de douane  |
|----------------------------------|-----------------------------|
| $P_M \geq 84,6 \text{ €/100 kg}$ | ddd = 8,8 %                 |
| $P_M \geq 82,9 \text{ €/100 kg}$ | ddd = 8,8 % + 1,7 €/100 kg  |
| $P_M \geq 81,2 \text{ €/100 kg}$ | ddd = 8,8 % + 3,4 €/100 kg  |
| $P_M \geq 79,5 \text{ €/100 kg}$ | ddd = 8,8 % + 5,1 €/100 kg  |
| $P_M \geq 77,8 \text{ €/100 kg}$ | ddd = 8,8 % + 6,8 €/100 kg  |
| $P_M \geq 0 \text{ €/100 kg}$    | ddd = 8,8 % + 29,8 €/100 kg |

Source : TARIC, 2005

Par exemple, le 1<sup>er</sup> janvier 2005, la valeur forfaitaire pour le Sénégal était égale à 61,7 €/kg. Par conséquent, le droit de douane était égal à : 8,8 % x 61,7 + 29,8, soit 35,2 €/100 kg, d'où un prix à l'importation de 96,9 €/100 kg.

Finalement, le droit de douane est calculé à partir de la valeur transactionnelle de la marchandise. Celle-ci comprend le prix hors taxe de la marchandise, les coûts de transport et les frais d'assurance jusqu'au premier lieu d'introduction dans l'UE. On parle également de prix départ-wagon ou prix-opérateur souvent donné en €/kg.

<sup>14</sup> MFN : Most Favored Nation.

### 2.2.1.2. La méthode de calcul des droits de douane<sup>15</sup>.

Les fruits et légumes sont des produits périssables dont la vente se fait généralement en consignation. Les importations se font à la **commission** ; c'est l'importateur qui est le commissionnaire : il achète la marchandise à un exportateur et la vend ensuite en réalisant une commission qui varie entre 6 et 8 %. Ainsi, le prix des produits n'est pas fixé au moment de leur exportation ou de leur arrivée sur le marché européen. L'exportateur confie en fait sa marchandise à un importateur qui se charge alors de la vente. Le prix du produit est donc le prix du marché au moment de la vente. Par conséquent, ce système rend difficile la détermination de la valeur en douane nécessaire au calcul de la protection tarifaire à appliquer à la marchandise. En réalité, dans le cas des produits avec prix d'entrée, il existe trois méthodes pour calculer les droits de douane : - La valeur forfaitaire à l'importation (VFI).  
- La méthode FOB.  
- La méthode déductive.

#### a) La méthode de calcul à partir de la VFI.

Les prix wagon-départ permettent d'établir chaque jour, pour chaque produit et selon la provenance, des cotations officielles dans différentes places de marché européennes. Chaque Etat membre dispose d'un service chargé de fournir à la Commission européenne les prix moyens et les quantités vendues chaque jour sur les marchés d'importation. Toutes les cotations du jour sont ensuite regroupées à Bruxelles qui applique une pondération propre à chaque produit et à chaque origine. **La moyenne pondérée des cotations du jour permet alors de calculer la valeur forfaitaire** à partir de laquelle seront calculés les droits de douane du lendemain. La Commission européenne fixe ainsi quotidiennement une valeur forfaitaire à l'importation. Dans la pratique, ce sont souvent les importateurs qui paient le droit de douane à l'Etat pour le compte des exportateurs. Néanmoins, le montant du droit de douane est finalement répercuté dans le prix payé par le consommateur.

Cette valeur est ensuite diminuée de la taxe ad valorem et d'un montant forfaitaire de 5€/100 kg.

Si l'importateur opte pour la VFI lors du dédouanement, le droit de douane à appliquer est déterminé par la comparaison de la VFI avec l'échelle de prix d'entrée correspondant au régime douanier applicable à l'importateur (MFN, régime préférentiel, accord d'association).

#### b) La méthode FOB et la méthode déductive.

En ce qui concerne les deux autres méthodes, méthode FOB (Free On Board) et méthode déductive, le calcul du droit de douane est le même que pour la méthode basée sur la VFI, c'est-à-dire à partir de l'échelle de prix d'entrée. Cependant, le choix de la valeur en douane diffère puisque avec la méthode FOB on considère la valeur du produit dans le pays d'origine et avec la méthode déductive, la valeur prise en compte est le prix du produit sur le marché d'importation.

### 2.2.2. Les régimes bilatéraux spécifiques<sup>16</sup> :

Le régime douanier applicable pour tous les pays tiers (régime MFN) est modifié en fonction des accords conclus entre l'UE et le pays importateur. Il en résulte plusieurs modifications possibles selon les partenaires:

<sup>15</sup> Nos enquêtes, Chevassus-Lozza, 2005, Benloula, 2005.

<sup>16</sup> Voir en annexe « Comparaison des régimes tarifaires applicables au Maroc et à la Turquie », p. 5 à 7.

✓ *Le régime appliqué au Maroc dans le cadre de l'accord d'association Maroc-UE :*

⇒ **Le trigger price et le prix seuil** (respectivement égaux à 84,6 et 77,8 €/100 kg dans le régime MFN) **sont diminués**. Le trigger price est baissé à 46,1 €/kg et le prix seuil à 42,4 €/100 kg (cf. tableau 3).

⇒ **Les droits ad valorem sont supprimés**.

**Tableau 3 : Exemple du régime douanier du Maroc dans le cas de la tomate au 01/01/2004.**

| Tranches de prix                 | Montant du droit de douane |
|----------------------------------|----------------------------|
| $P_M \geq 46,1 \text{ €/100 kg}$ | ddd = 0 % + 0 €/100 kg     |
| $P_M \geq 45,2 \text{ €/100 kg}$ | ddd = 0 % + 0,9 €/100 kg   |
| $P_M \geq 44,3 \text{ €/100 kg}$ | ddd = 0 % + 1,8 €/100 kg   |
| $P_M \geq 43,3 \text{ €/100 kg}$ | ddd = 0 % + 2,8 €/100 kg   |
| $P_M \geq 42,4 \text{ €/100 kg}$ | ddd = 0 % + 3,7 €/100 kg   |
| $P_M \geq 0 \text{ €/100 kg}$    | ddd = 0 % + 29,8 €/100 kg  |

*Source : TARIC.*

Par exemple, au 1er janvier 2004, la valeur forfaitaire pour le Maroc était égale à 46,4 €/100 kg. Par conséquent, les exportateurs marocains n'avaient aucun droit de douane à payer car cette valeur se situe au-dessus du prix de déclenchement.

✓ *Le régime appliqué à la Turquie dans le cadre de l'accord d'association Turquie-UE :*

⇒ **Les droits ad valorem sont supprimés**. En effet, la Turquie dispose tout au long de l'année d'un régime préférentiel dans lequel les exportations de tomates sont exemptées de droit ad valorem (cf. tableau 4).

**Tableau 4 : exemple du régime douanier de la Turquie dans le cas de la tomate au 01/01/2004.**

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

*Source : TARIC.*

Aux vues des différents exemples pris précédemment, on s'aperçoit qu'il est toujours désavantageux pour les exportateurs d'exporter à un faible prix. En effet, même si leurs prix sont très compétitifs par rapport aux prix communautaires, les droits de douane appliqués dans ce cas sont tels que le prix des produits importés sur le marché sont très élevés pour le consommateur. De ce fait, les exportateurs ont davantage intérêt à exporter à un prix plus élevé de façon à obtenir une marge beaucoup plus importante. Ainsi, le produit pourra

être vendu au même prix au consommateur mais la répartition des marges sera toute autre. Le droit de douane étant diminué voire supprimé, son montant sera en fait transféré au producteur ou à l'exportateur. On parle de rente.

## C. LE CHOIX DE LA ZONE D'ETUDE.

### 1. Le choix des pays.

Dans un premier temps, il faut définir les pays que l'on va étudier et comparer. Ce travail s'inscrit dans le cadre d'un projet européen portant sur l'étude des impacts de la libéralisation des échanges agricoles entre l'UE et les pays méditerranéens. Nous considérerons donc les pays les plus représentatifs de cette zone pour la filière tomate. Par ailleurs, nous voulons établir un état des lieux de la filière de manière à pouvoir ensuite envisager les perspectives d'avenir en matière d'échanges. Pour cela, il semble judicieux de sélectionner les principaux pays producteurs de tomates et qui participent le plus aux importations et exportations de la zone euro-méditerranéenne.

En ce qui concerne la production, les trois premiers producteurs de tomates européens sont l'Italie, l'Espagne et la Grèce, avec des productions respectives d'environ 7, 4 et 2 millions de tonnes. De plus, l'Italie et l'Espagne comptent parmi les principaux exportateurs européens et parmi les principaux fournisseurs de tomates de l'UE, l'Espagne étant d'ailleurs le premier. Par contre, la Grèce participe peu aux échanges aussi bien communautaires qu'extra-communautaires. Ainsi, **nous retiendrons uniquement l'Espagne en tant que grand producteur exportateur** car elle exporte huit fois plus de tomates que l'Italie et en cas de libéralisation totale, elle sera davantage confrontée à la concurrence des pays tiers.

**Concernant les exportations, les Pays-Bas occupent la seconde place européenne**, juste derrière l'Espagne. Leurs exportations dépassent leur production car ils importent des tomates pour les ré-exporter ensuite.

Par ailleurs, **la France est le cinquième producteur et le deuxième importateur de tomates européen**. Les producteurs français sont donc directement concernés par la concurrence communautaire et extra-communautaire. De plus, étant donné que 35 à 40% des tomates importées par la France proviennent du Maroc, la libéralisation des échanges euro-méditerranéens représente un enjeu majeur pour les producteurs français. En revanche, la France exporte peu de tomates comparativement à ses partenaires européens.

Au sujet des pays tiers, **le Maroc est le principal exportateur extra communautaire de l'UE**. De plus, en tant que le pays méditerranéen le plus avancé dans les négociations concernant les exportations de tomates vers l'UE, son étude constituera un « cas d'école » pour l'ensemble des PSEM. En outre, **la Turquie occupe respectivement les troisième et cinquième rangs mondiaux pour la production et l'exportation de tomates**. La tomate est le premier légume produit en Turquie avec plus de 9 millions de tonnes. Bien que seul le tiers soit produit pour le frais, la Turquie dispose d'un potentiel de production et d'exportation important. Cependant, elle exporte très peu de tomates vers l'UE. Nous chercherons donc à expliquer pourquoi la Turquie est très peu présente sur le marché européen et comment les choses sont amenées à évoluer en cas de libéralisation ou d'adhésion à l'UE.

### 2. Les principales régions de production des pays étudiés.

Pour chaque pays, nous choisirons les zones de production les plus représentatives de la production nationale et qui participent aux échanges euro-méditerranéens.

Au Maroc, en Espagne et en Turquie, nous étudierons respectivement la région du Souss Massa, la région d'Almeria et les régions d'Adana et d'Antalya. Nous avons retenu ces régions, car la production de tomates se fait essentiellement en contre-saison, sous abris serres.

- ✧ Le Souss Massa est la première région primeuriste et exportatrice du Maroc.
- ✧ La province d'Almeria est la principale région espagnole productrice et exportatrice de tomates.
- ✧ Les régions d'Adana et d'Antalya concentrent la production légumière turque destinée à l'exportation.

La France possède trois grands bassins de production de tomates : le Sud-Est<sup>17</sup>, l'Ouest<sup>18</sup> et le Sud-Ouest<sup>19</sup>. Notre étude concernera essentiellement le Sud-Est et l'Ouest car ils représentent à eux seuls 75% de la production française.

Aux Pays-Bas, les principales régions serristes sont la région de Naaldwijk, entre Rotterdam et Amsterdam, et l'est de la région d'Eindhoven.

## D. POSITIONNEMENT DES PAYS SUR LE MARCHÉ EUROPEEN DE LA TOMATE : LES PERFORMANCES COMMERCIALES.

### 1. Le choix des indicateurs internationaux de compétitivité concernant la politique commerciale des concurrents.

Afin de mettre en évidence les performances commerciales de chacun des pays étudiés, nous commencerons par déterminer et calculer les différents indices de compétitivité internationaux (parts de marché, indices de spécialisation et de dépendance commerciale). Pour cela, nous utiliserons les données concernant la production et le commerce extérieur. Les bases de données utilisées seront COMEXT et COMTRADE et FAOSTAT.

- **COMEXT** est la base de données d'EUROSTAT concernant les statistiques du **commerce extérieur** des pays de l'UE (intra- et extra-communautaire). Ces statistiques couvrent les transactions de plus de 11 000 produits catégorisés selon plusieurs nomenclatures : EEC -nomenclature combinée européenne- harmonisée avec la NSTR -nomenclature des transports de marchandises- et les nomenclatures internationales du commerce et d'activité/produits. *Cette base de données a pour avantage de fournir des statistiques mensuelles, ce qui nous a permis de mettre en évidence la saisonnalité des échanges.*
- **COMTRADE** est la base de données des Nations Unies concernant les statistiques commerciales des produits pour tous les pays et secteurs disponibles depuis 1962.
- **FAOSTAT** est la base de données statistiques de la FAO. Elle couvre notamment les domaines concernant l'agriculture, le commerce, l'alimentation et la population.

*Pour rendre compte du positionnement de chaque concurrent sur le marché européen, nous calculerons leurs parts de marché à l'exportation et à l'importation. Nous nous servirons des échanges exprimés en volumes et non en valeurs de façon à tenir compte du partage de la demande<sup>20</sup>.*

avec :  $X_{i\_UE}$  : Les exportations de tomates du pays i (à destination de l'UE).

$M_{i\_UE}$  : Les importations de tomates du pays i (à destination de l'UE).

$P_i$  : La production de tomates du pays i.

<sup>17</sup> Bouches-du-Rhône, Drôme, Gard, Hérault, Pyrénées-Orientales, et Vaucluse.

<sup>18</sup> Côtes-d'Armor, Finistère et Ille-et-Vilaine.

<sup>19</sup> Aquitaine.

<sup>20</sup> Option citée, Latifa Redani : « Analyse du potentiel agro-exportateur marocain et des avantages comparatifs avec l'Espagne : l'étude de cas de la tomate primeur », 2003.

✓ Part de marché à l'exportation  $PMX_i$  :

$$PMX_i = \frac{X_{i \rightarrow UE}}{\sum_i X_i}$$

✓ Part de marché à l'importation  $PMM_i$  :

$$PMM_i = \frac{M_{i \rightarrow UE}}{\sum_i M_i}$$

Afin d'évaluer le degré de spécialisation des pays concernant les échanges de tomates, nous calculerons les taux d'ouverture sur l'extérieur pour la tomate et les taux d'importation par rapport à la production du produit.

✓ Taux d'ouverture sur l'extérieur pour la tomate  $TOext_i$  :

$$TOext_i = \frac{X_i}{P_i} \times 100$$

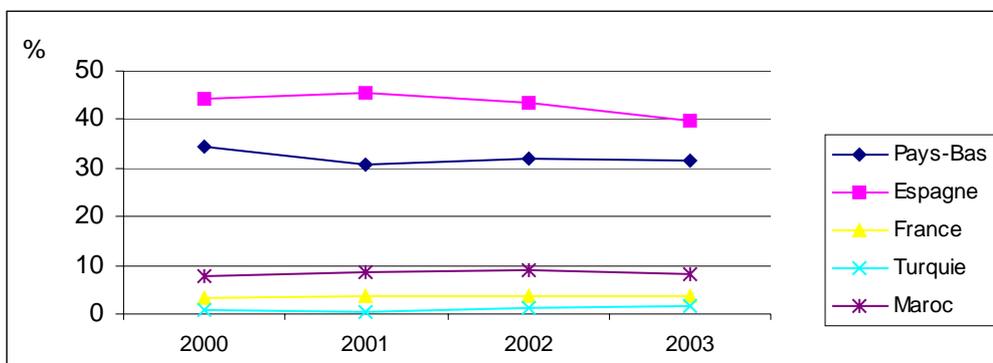
✓ Taux d'importation par rapport à la production de tomates  $TM_i$  :

$$TM_i = \frac{M_i}{P_i} \times 100$$

## 2. Positionnement sur le marché européen.

### 2.1. Parts de marché à l'importation.

Graphique 5 : Parts de marché à l'importation sur le marché européen de la tomate.



Source : COMEXT, nos calculs.

L'analyse des données annuelles montre que **l'Espagne est le principal fournisseur de tomates de l'UE** dont elle couvre entre 40 et 50% des besoins. **Les Pays-Bas arrivent en seconde position** avec une part à l'importation située entre 30 et 40%.

Les principaux clients de l'Espagne et des Pays-Bas sont le Royaume-Uni et l'Allemagne. En effet, selon les mois, les Pays-Bas réalisent entre 55 et 75% de leurs exportations de tomates à destination de ces deux pays. Et, bien que l'Espagne se diversifie, elle leur destine entre 30 et 45% de son volume d'exportation. Par conséquent, l'Espagne et les Pays-Bas sont en concurrence sur le marché communautaire. Il faut également signaler que les Pays-Bas figurent parmi les clients de l'Espagne et peuvent représenter jusqu'à 20% de ses exportations.

**La France, le Maroc et la Turquie réalisent tous des parts de marché inférieures à 10%.** Ainsi, étant donnée leur pénétration peu importante du marché, ils sont susceptibles de se concurrencer mutuellement. Cependant, une analyse détaillée de leurs clients européens est nécessaire pour tirer des conclusions.

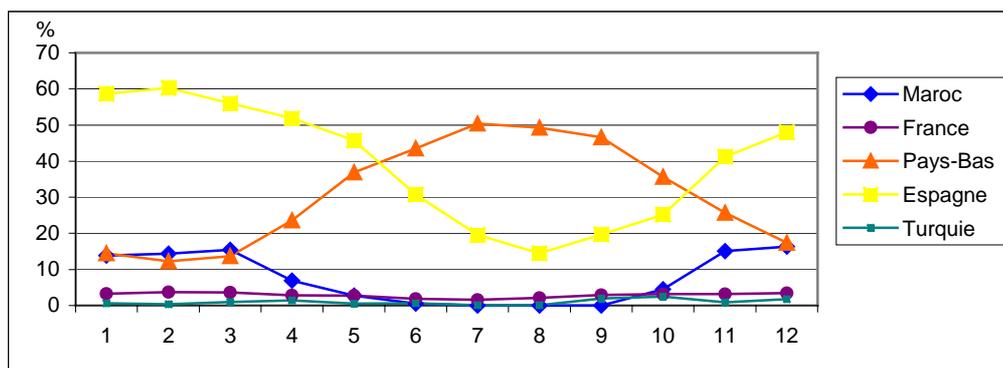
Avec plus de 90% de ses exportations de tomates à destination de la France, le Maroc constitue un concurrent potentiel pour les producteurs français.

Quant à la Turquie, elle exporte très peu vers l'UE. Ses principaux clients sont la Grèce, la France et l'Allemagne, chacune représentant 3% des ses exportations. D'autre part, elle ne représente que 0,3% des importations allemandes et moins de 1% des importations françaises. Elle ne constitue donc pas une menace ni pour les producteurs de ces pays, ni pour leurs autres clients. On observe toutefois une augmentation de ses parts de marché à l'exportation alors que les autres origines dénotent plutôt une tendance à la baisse.

Par ailleurs, la France, le Maroc et la Turquie ne constituent pas de réels concurrents pour l'Espagne et les Pays-Bas. En revanche, l'inverse est vrai dans le cas de la France car elle destine entre 20 et 70% de ses exportations de tomates au Royaume-Uni et à l'Allemagne selon les années. De plus l'Espagne exporte entre 10 et 20% de ses tomates en France, d'où une concurrence pour les producteurs français et les exportateurs marocains. Par contre les Pays-Bas exportent peu vers le marché français.

*Cette analyse basée sur les données annuelles reste restrictive et donne un aperçu un peu faussé de la réalité de la concurrence qui s'exerce sur le marché européen. En effet, ne pas prendre en compte la saisonnalité des échanges conduit à des conclusions hâtives et parfois erronées. C'est pourquoi, nous allons nous intéresser aux données mensuelles.*

**Graphique 6 : Parts de marché mensuelles à l'importation sur le marché européen de la tomate.**



Source : COMEXT, nos calculs.

**Les Pays-Bas et l'Espagne ont des calendriers d'exportation complémentaires** alors que selon l'analyse précédente ils étaient des concurrents potentiels. En réalité, les Pays-Bas s'imposent durant les mois d'été et le phénomène s'inverse en hiver en faveur de l'Espagne. Ceci s'explique par le fait que les Espagnols exportent peu de tomates du mois de juin au mois de novembre tandis que les Pays-Bas exportent tout au long de l'année avec cependant une baisse significative de leurs exportations en janvier et février.

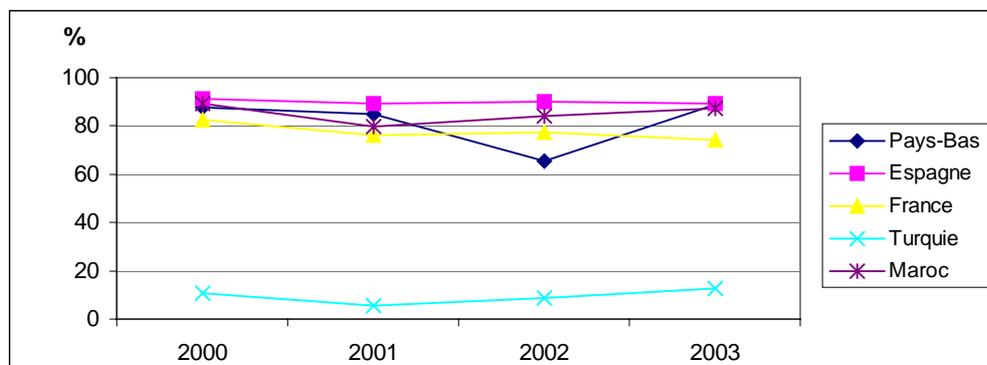
Concernant la concurrence maroco-espagnole, l'avantage dont semblait disposer l'Espagne par rapport au Maroc toute l'année ne s'exerce que de novembre à fin mars. En effet, c'est à cette période que l'Espagne et le Maroc exportent respectivement le plus de tomates. A cette époque de l'année, la France importe des tomates presque exclusivement de ces deux pays. Environ les deux tiers de ses importations proviennent du Maroc, le tiers restant étant fourni par l'Espagne. La France étant le principal client du Maroc, le marché français servira de cadre pour analyser de façon plus détaillée la concurrence entre les deux pays frontaliers. Néanmoins, si ce constat est majeur pour le Maroc puisqu'il exporte à 90% vers la France, il l'est moins pour l'Espagne, dont la France représente seulement 15% des exportations de tomates.

Par ailleurs, les exportations de la France sont divisées par deux durant les mois d'été. A cette période, la majeure partie de la production est destinée au marché local. On peut alors craindre une concurrence hollandaise vis-à-vis des producteurs français car c'est à ce moment

que les Pays-Bas réalisent leurs meilleures parts de marché à l'exportation. Néanmoins, la France représente moins de 5% des exportations hollandaises estivales.

## 2.2. Parts de marché à l'exportation.

**Graphique 7 : Place de l'UE dans les exportations de chaque pays : les parts de marché à l'exportation sur le marché européen de la tomate.**



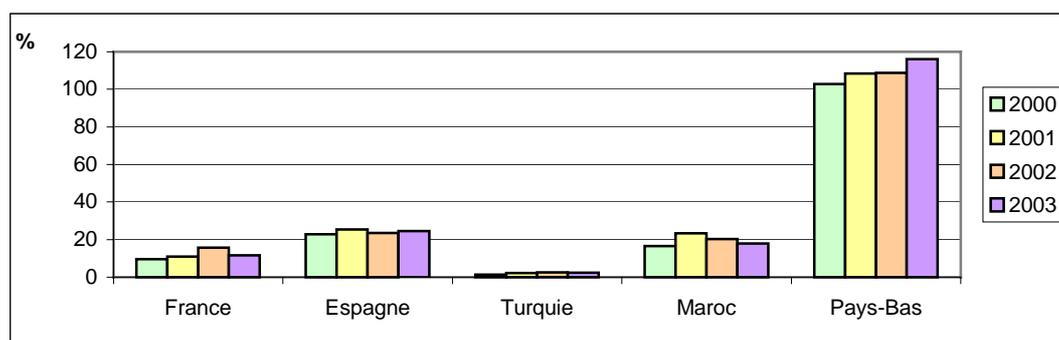
Source : COMTRADE, nos calculs.

**L'UE représente le principal marché d'exportation pour les Pays-Bas, l'Espagne, la France et le Maroc** dont plus de 85% des exportations sont à destination de l'UE. En revanche, la Turquie destine moins de 15% de ses exportations de tomates au marché européen. Elle s'oriente principalement vers la Russie et l'Arabie Saoudite, à destination desquelles elle a exporté respectivement 42% et 27% de ses tomates en 2003.

## 3. Ouverture et spécialisation.

### 3.1. L'ouverture sur l'extérieur.

**Graphique 8 : Taux d'ouverture sur l'extérieur pour la tomate<sup>21</sup>.**



Source : COMTRADE.

Avec un taux d'ouverture sur l'extérieur supérieur à 100%, **les Pays-Bas exportent davantage de tomates qu'ils n'en produisent**. Ils ré-exportent des tomates importées en provenance des pays européens ou des pays tiers.

Le Maroc et l'Espagne exportent environ le cinquième de leur production car ils bénéficient chacun d'un marché local qui en absorbe la plus grande partie. Mais, ils se sont également orientés dans une stratégie exportatrice. En terme d'évolution, l'Espagne semble se maintenir tandis que le Maroc a un taux d'ouverture sur l'extérieur qui décroît ces dernières années. Dans le cas du Maroc, la diminution observée depuis 2000 est à imputer à une augmentation de la production marocaine alors que les exportations, essentiellement à

<sup>21</sup> Graphiques commentés à l'aide des chiffres concernant la production et les échanges de chacun des pays.

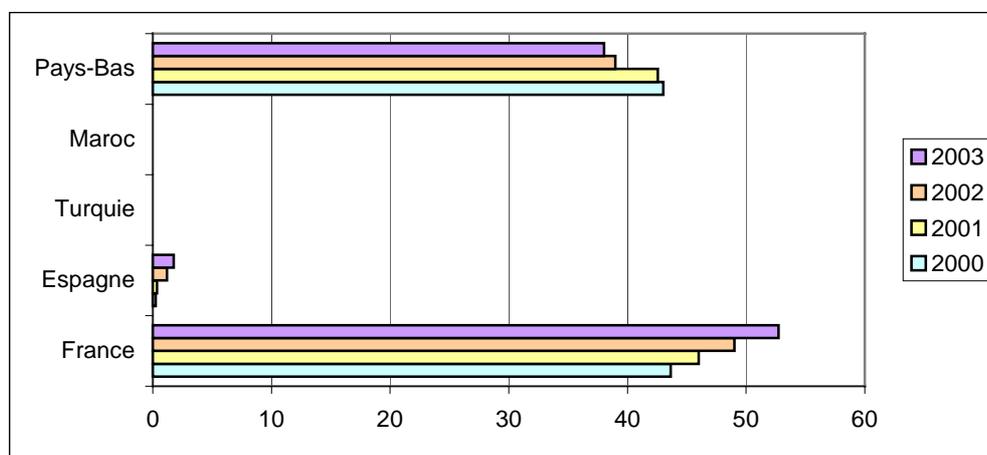
destination de l'UE, sont contingentées. Quant à l'Espagne, on constate une diminution conjointe de sa production et des ses exportations.

La France exporte actuellement plus du dixième de sa production de tomates avec une légère tendance à la hausse ces dernières années. En effet, en 2001 et 2002, sa production était en baisse tandis que ses exportations étaient en hausse. Cependant, en 2003, c'est le phénomène inverse qui s'est produit, d'où la chute du taux d'ouverture sur l'extérieur.

Enfin, **la Turquie est peu orientée sur l'extérieur** car le pays dispose d'une demande nationale très importante en fruits et légumes et notamment en tomates<sup>22</sup>. Or, dans la mesure où ce marché est rémunérateur, les producteurs ont intérêt à en faire leur priorité. Par ailleurs, on observe une augmentation progressive de la production, parallèlement à une croissance des exportations.

### 3.2. La pénétration du marché intérieur.

**Graphique 9 : Taux d'importation par rapport à la production de tomates.**



Source : COMTRADE.

Le Maroc et la Turquie n'importent pas du tout de tomates. L'Espagne en importe très peu mais ses importations augmentent progressivement.

Au contraire, la France et les Pays-Bas ont des taux d'importation respectifs de près de 50 et 40%. Cependant, ce taux est en baisse pour les Pays-Bas tandis qu'il croît de façon importante pour la France dont le volume d'importation dépassait la moitié du volume de production en 2003.

Le fait que le taux d'importations par rapport à la production de tomates soit élevé pour les Pays-Bas permet d'expliquer que les Pays-Bas exportent plus de tomates qu'ils n'en produisent car ils ré-exportent une partie des tomates qu'ils importent.

## 4. Partenariats privilégiés.

Afin de rendre compte des partenariats et des relations privilégiées qui existent entre certains pays dans le cadre des échanges euro-méditerranéens nous nous sommes intéressés aux stratégies commerciales des concurrents. Pour cela, lors de nos différents entretiens avec les professionnels, nous nous sommes renseignés sur les différentes pratiques et les relations préférentielles entre les partenaires commerciaux euro-méditerranéens.

<sup>22</sup> La capacité concurrentielle de la Turquie en matière de fruits et légumes frais, UBIFRANCE, 2004.

De façon à pouvoir répondre à une demande annuelle, de plus en plus de partenariats entre des fournisseurs locaux des pays importateurs et des fournisseurs exportateurs se créent. Ainsi les distributeurs traitent avec un seul interlocuteur qu'ils chargent de les approvisionner tout au long de l'année. C'est pourquoi, certains producteurs créent des joint-ventures et d'autres s'associent avec des grossistes. Par exemple, pour fournir les enseignes anglaises Sainsbury et Tesco, un grand groupe de producteurs anglais de haricots verts s'approvisionne directement auprès du groupe Agri Souss, au Maroc, pendant les mois hors de son calendrier de production. Il existe également des partenariats entre des producteurs marocains et espagnols pour fournir les pays scandinaves.

*Ces formes d'association se répandent de plus en plus du fait de l'importance croissante de la grande distribution.*

### ✓ Principaux partenaires commerciaux :

*Les pourcentages figurant entre parenthèses précisent la part relative de chaque client dans les exportations des différents pays.*

**Espagne :** Ses principaux clients sont l'Allemagne (23%) et le Royaume Uni (20%), suivis des Pays-Bas (17%) et de la France(15%).

**Maroc :** son principal client est la France, à laquelle il destine 95% de ses exportations de tomates.

**Turquie :** Le marché russe (42%) et l'Arabie Saoudite (27%) sont les deux principales destinations des exportations de tomates turques.

**France :** Les destinations varient beaucoup selon les années. Cependant, les principaux clients sont l'Allemagne, l'Italie, la Belgique, le Royaume Uni, la Suisse, la République Tchèque et l'Espagne.

**Pays-Bas :** leurs exportations sont en majorité à destination de l'Allemagne (40%) et du Royaume-Uni (20%).

## II. PROBLEMATIQUE ET METHODOLOGIE.

### A. PROBLEMATIQUE.

Dans le cadre du processus de Barcelone, les pays de l'UE et du pourtour méditerranéen sont engagés dans des négociations de libéralisation des échanges dans la zone Euro-Méditerranéenne. Etant donné l'enjeu que représente la tomate dans les échanges euro-méditerranéens, il est légitime de se demander quels pourraient être les impacts d'une diminution des barrières tarifaires de l'UE vis-à-vis des tomates en provenance des PSEM. Dans ce cas, la compétitivité des différents partenaires sera déterminante.

Afin d'identifier les facteurs explicatifs des échanges actuels et de déterminer les enjeux et les perspectives des échanges futurs, le présent document s'attachera à analyser et comparer la compétitivité des filières tomate dans différents pays de l'UE et du pourtour méditerranéen.

*La réponse à cette problématique implique de définir les objectifs du travail dans un premier temps et de présenter l'approche méthodologique retenue dans un second temps.*

### B. OBJECTIFS DU TRAVAIL.

#### 1. Réunir les informations disponibles sur le sujet.

Aux vues des échanges euro-méditerranéens et du processus de libéralisation en cours, on s'aperçoit rapidement qu'il est nécessaire d'éclaircir les relations bilatérales privilégiées qui existent entre certains pays, afin d'identifier les déterminants de la compétitivité expliquant une telle situation. Il s'agit en fait de comprendre pourquoi certains pays parviennent à se positionner sur le marché européen alors que d'autres n'y parviennent pas. De nombreux travaux fournissent des éléments de réflexion sur ce sujet, mais il convient de réussir à **rassembler l'ensemble des informations** afin de pouvoir confronter entre elles les données relatives à chaque pays. Il est également indispensable de vérifier les données existantes auprès des professionnels afin, d'une part, de s'assurer de leur exactitude et, d'autre part, de les actualiser. L'objectif étant de réaliser dans un premier temps, la **synthèse des données relatives aux coûts de production ainsi que celles abordant les stratégies commerciales**.

#### 2. Une analyse technico-économique de la filière.

L'étude comparative des niveaux de compétitivité de différents pays européens et méditerranéens devra permettre de **compléter les informations existantes** afin de clarifier la situation des échanges euro-méditerranéens de tomates et d'évaluer les perspectives et les enjeux de la filière tomate. Pour cela, une **analyse technico-économique constituera un élément de réflexion concernant l'impact de la libéralisation des échanges agricoles** entre l'UE et les PSEM. Les résultats obtenus dans le cas particulier des échanges de tomates serviront d'exemple pour illustrer le débat sur la concurrence Nord-Sud dans la filière fruits et légumes.

Pour ce faire l'approche que nous avons retenue consiste, d'une part, à comparer les filières d'exportation des pays de l'UE et des pays tiers entre elles et, d'autre part, à comparer les filières d'importation avec les filières nationales. Au travers de quelques exemples, nous étudierons la compétitivité relative des pays européens et du Sud de la Méditerranée. Pour chacun des pays retenus nous considérerons les zones de production représentatives<sup>23</sup> en suivant toutes les étapes de la filière depuis la production jusqu'à la mise en marché.

---

<sup>23</sup> Voir Les principales régions des pays étudiés, §. I. C. 2. p. 14 et 15.

Nous comparerons les filières nationales. Cette méthode aboutira à une comparaison des différences de compétitivité pour chaque activité de la filière. Les pays du Sud sont-ils beaucoup plus compétitifs que les pays du Nord en termes de coûts de production ? Le cas échéant, n'existe-t-il pas des freins au développement de l'activité d'exportation dans les pays du Sud : coûts liés au transport, gamme de produits limités, absence d'aide et de conseil, méconnaissance des marchés potentiels, réglementations et législation des pays, compétitivité prix, coûts liés à la prospection commerciale? Les avantages des pays du Nord ne pourraient-ils pas résider dans la recherche et l'innovation, les infrastructures ou bien dans les stratégies commerciales ? Afin de répondre à ces questions, nous tenterons de mettre en évidence pour chaque pays les faiblesses et les forces ainsi que les opportunités et les menaces.

Nous nous baserons sur un point central vers lequel rayonnent les principaux flux d'échanges. Pour les flux terrestres en provenance d'Espagne et du Maroc et à destination de l'UE la France est le passage obligé. Ainsi, 3,4 millions de tonnes de fruits et légumes passent par la côte Est et Perpignan, contre moins de 300 000 tonnes par la côte Ouest. Le marché de Saint Charles à Perpignan joue donc le rôle de plate-forme multimodale d'intérêt européen. Saint Charles International commercialise aujourd'hui plus de la moitié des flux venant du Sud et assure le traitement et la répartition sur tout le continent européen y compris les pays de l'Europe de l'Est. Par conséquent, il constitue le lieu idéal pour comparer les filières d'exportation en provenance des PSEM avec les filières intra-communautaires. De plus, les coûts de transport depuis le Maroc et l'Espagne pourront être comparés au niveau d'une même destination.

*Afin de réaliser nos objectifs, notre approche méthodologique associe à la fois l'exploitation des données existantes recueillies auprès des professionnels de la filière et celle des données que nous avons collecté au cours de nos enquêtes.*

## **C. APPROCHE METHODOLOGIQUE.**

### **1. Organisation générale de la filière exportation-importation en Europe.**

#### *1.1. Depuis la production jusqu'à la mise en marché.*

*Seuls les éléments communs à tous les pays seront ici pris en compte, les caractéristiques propres à chaque pays seront détaillées dans la partie suivante.*

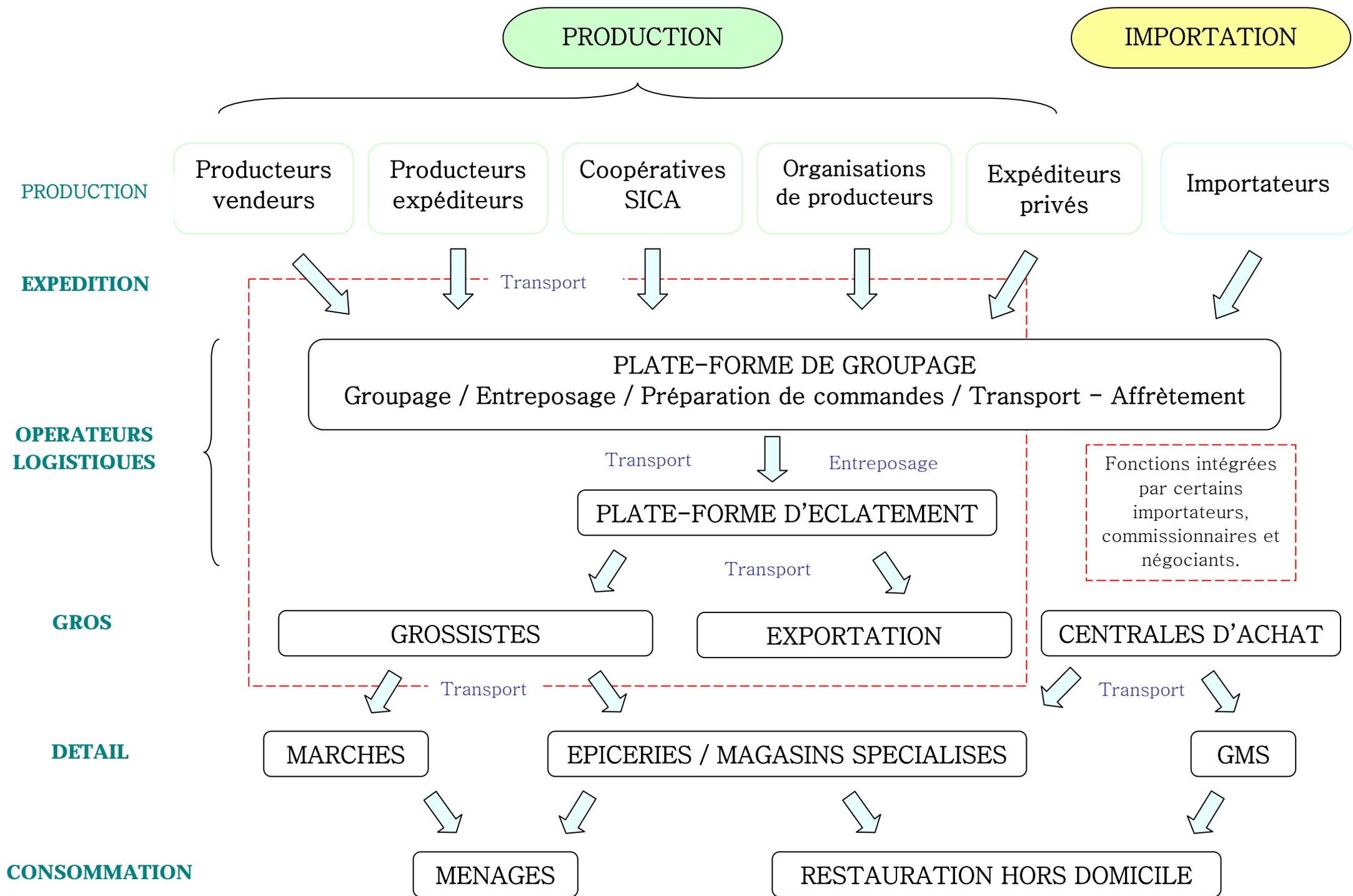
**Définition :** "La filière concerne l'ensemble des agents (entreprises et administration) et des opérations (production, transformation, répartition, financement) qui concourent à la formation et au transport d'un produit ou d'un groupe de produits jusqu'à un stade final d'utilisation, ainsi que les mécanismes d'ajustement des flux des produits et des facteurs de production<sup>24</sup>."

Le schéma suivant met en évidence les relations existant entre les principaux opérateurs aux différents stades de la filière. Cependant, selon les pays et les circuits de commercialisation, certains des acteurs mentionnés ici n'interviendront pas.

Nous nous sommes appuyés sur l'organisation de la filière pour construire notre approche méthodologique. Notre analyse a intégré les différents stades afin de tenir compte de l'ensemble des facteurs qui déterminent la compétitivité d'une filière d'un pays.

---

<sup>24</sup> Source : Adepta / Panorama de l'agriculture et des IAA.



*Quel que soit le circuit de commercialisation emprunté au sein de la filière, le processus de formation des prix des tomates importées tiendra compte de la rémunération de tous les intermédiaires intervenant dans la mise en marché du produit.*

### 1.2. Formation des prix des tomates à l'importation.

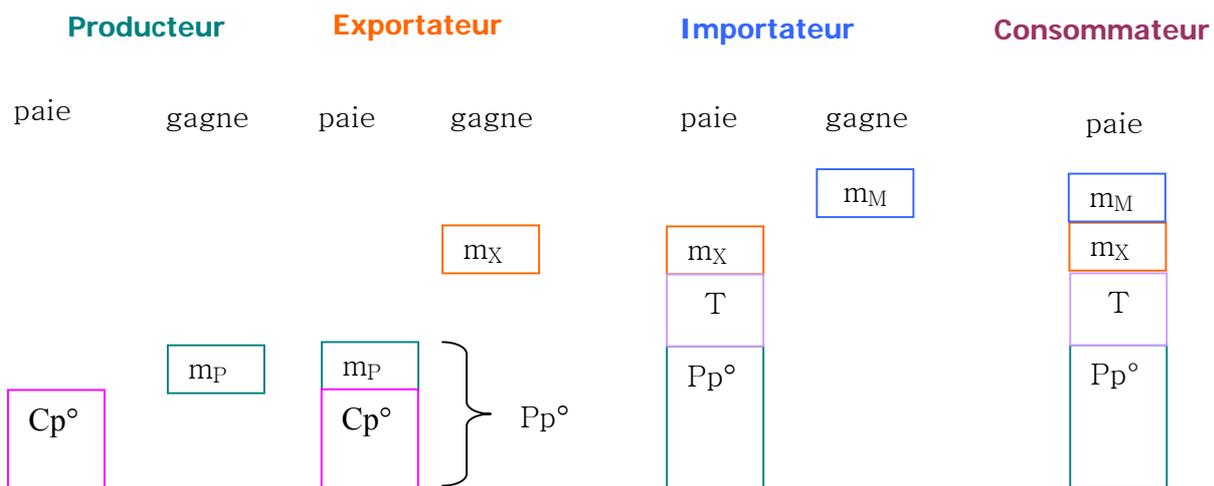
Pour pouvoir être introduites sur le marché communautaire, les tomates importées doivent répondre aux mêmes normes que les tomates produites et commercialisées par les producteurs européens. Ces normes concernent la catégorie, le calibre et la traçabilité.

Ainsi, dans le cas de la mise en marché des produits importés, un certain nombre d'opérateurs sont à prendre en considération en plus des opérateurs identifiés pour la filière nationale. Il faut en effet tenir compte des intermédiaires qui assurent l'introduction des produits sur le marché importateur. On distingue notamment les exportateurs et les importateurs par lesquels se font les transactions commerciales. Il faut également prendre en compte les fonctions de transport et de dédouanement respectivement prises en charge par les transporteurs et les transitaires en douane. Mais, il arrive parfois que certaines de ces opérations soient effectuées par un même opérateur de façon à limiter les intermédiaires.

Les acteurs impliqués dans le mécanisme d'importation sont l'exportateur et l'importateur. En simplifiant un peu les choses, supposons qu'un importateur veuille acheter une certaine quantité de tomates en provenance d'un pays tiers. Il va donc faire appel à un exportateur qui va lui fournir la marchandise dont il a besoin. Cet exportateur va alors acheter la quantité de tomates souhaitée à un producteur (ou à une organisation de producteurs), à un prix  $p$ , de façon à satisfaire la demande de l'importateur. Mais, ce n'est évidemment pas à ce prix que les tomates seront commercialisées ensuite sur le marché national car le prix devra également intégrer les marges des différents intermédiaires ainsi que le droit de douane à appliquer à la marchandise importée.

En tenant compte des principaux intermédiaires intervenant dans les échanges, le schéma suivant donne un aperçu simplifié de ce que paie et gagne chacun :

**Schéma 1 : Le mécanisme de formation des prix.**



$Cp^\circ$ : coût de production.

$Pp^\circ$  : prix à la production.

$mp$  : marge du producteur.

$m_x$  : marge de l'exportateur.

$m_M$  : marge de l'importateur.

$T$  : droit de douane.

## 2. Les déterminants de la compétitivité d'une filière : éléments théoriques et approche retenue.

D'après Marniesse et Filipiak (2003), le concept de compétitivité était initialement réservé à l'étude de la concurrence inter-entreprise. Cependant, par analogie, il s'applique désormais aussi bien à des technologies particulières, qu'à des entreprises ou des exploitations agricoles, des produits, des filières et même à des pays entiers. Or, selon l'entité à laquelle il se réfère, sa signification et son interprétation diffèrent.

Sur le plan international, la compétitivité d'un pays s'envisage en termes de performances commerciales. Ce pays est compétitif s'il parvient à maintenir ou à accroître ses parts de marché. La compétitivité d'une filière nationale résulte donc de sa capacité à se positionner sur le marché international et à concurrencer les autres filières nationales. Ceci suppose donc un effort permanent de modernisation et d'innovation du secteur de manière à pouvoir faire face à l'environnement concurrentiel dans lequel il évolue. Par conséquent, la compétitivité est ici envisagée à l'échelle globale de sorte que toutes les entités sous-jacentes telles que les exploitations, les technologies ou encore les produits, forment un seul et même ensemble représentatif de la filière nationale<sup>25</sup>.

La théorie de référence en terme de compétitivité est l'analyse de **Porter** (1990) sur l'**Avantage Concurrentiel National**. Cette analyse est fondée sur quatre points fondamentaux dont Porter met en évidence l'interdépendance dans un système appelé Diamant de Porter. Il distingue ainsi les facteurs de production, la demande, les industries amont et apparentées et les stratégies structure-concurrence au sein du secteur. Il souligne enfin l'importance jouée par l'Etat dans la concurrence internationale.

Par ailleurs, selon Durand et Giorno<sup>26</sup>, le concept de compétitivité englobe à la fois des facteurs qualitatifs et des facteurs quantitatifs. Les premiers se rapportent à la compétitivité hors prix et sont susceptibles d'améliorer les performances à l'exportation d'un pays. Les seconds s'intéressent à des critères de compétitivité quantifiables en procédant au calcul et à l'analyse de l'évolution des prix et des coûts de chaque concurrent.

Ces deux approches sont tout aussi importantes l'une que l'autre, mais l'étude de la compétitivité prix a pour avantage d'être concrète. La compétitivité hors prix est plus difficile à appréhender, c'est pourquoi nous n'aborderons que les aspects techniques, organisationnels et de commercialisation. Les stratégies concurrentielles des entreprises ne feront pas l'objet de notre étude.

*Il s'agit alors de distinguer clairement les notions de compétitivité prix et hors prix<sup>27</sup>.*

### 2.1. La compétitivité prix.

**La compétitivité prix est la capacité à proposer, sur le marché, des produits à des prix inférieurs à ceux de ses concurrents.** Elle se rapporte à l'**analyse comparée des coûts et des prix d'une économie par rapport aux économies avec lesquelles elle entre en concurrence**. Selon Bismut et Oliveira Martins (1986), l'avantage en termes de coûts ou de prix se traduit par une meilleure position du pays sur le marché international. Afin d'estimer la compétitivité prix nous procéderons donc aux calculs des coûts de revient et à la détermination de la structure de ces coûts de façon à identifier les postes qui absorbent le plus de charges. Autrement dit, nous évaluerons les coûts de production et de conditionnement nationaux auxquels il faudra rajouter les coûts de transport à l'exportation. Cependant, les potentialités

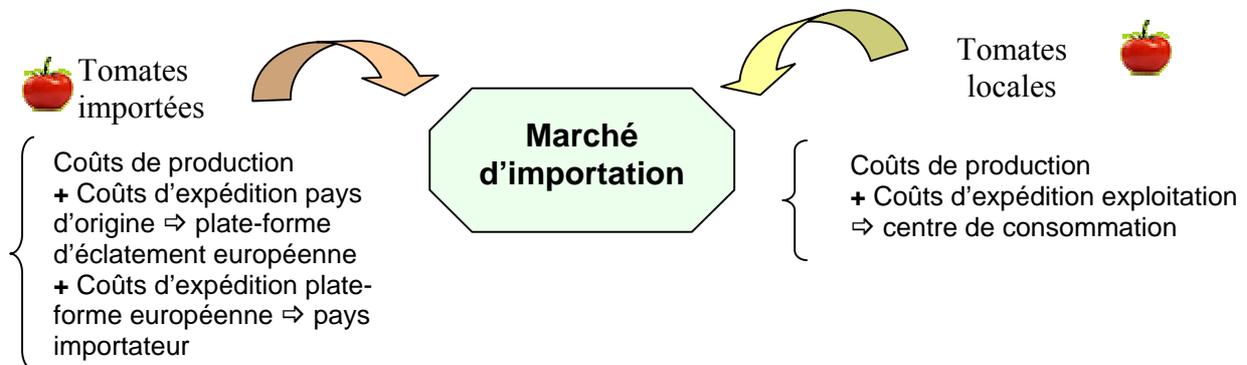
<sup>25</sup> Boudiche, Bornaz, Kachouri, 2003.

<sup>26</sup> Option citée, Latifa Redani : « Analyse du potentiel agro-exportateur marocain et des avantages comparatifs avec l'Espagne : l'étude de cas de la tomate primeur », 2003.

<sup>27</sup> Afin de distinguer les deux notions, nous nous sommes appuyées sur des notes de cours disponibles en lignes sur le site du Lycée Montesquieu à Blanquefort : <http://www.ac-bordeaux.fr/Etablissement/SudMedoc/ses/index.htm>.

naturelles et les dotations en facteurs influencent directement les coûts, tout comme l'appui institutionnel. Nous devons donc en premier lieu étudier ces aspects de façon à identifier les avantages et inconvénients des différents pays étudiés. Cependant, dans la mesure où les coûts comparés seront exprimés en monnaies nationales, il faudra les convertir dans une monnaie de référence. Dans la mesure où notre étude concerne le marché européen, nous retiendrons l'euro comme monnaie de référence.

**Schéma 2 : L'approche méthodologique concernant la compétitivité coûts.**



**2.2. La compétitivité hors prix : techniques de production et organisation.**

**La compétitivité hors prix concerne la faculté d'une filière nationale à conquérir le marché en misant sur d'autres facteurs que les prix** (qualité, services accompagnant le produit, capacité de s'adapter à la demande diversifiée). Elle fait donc référence à toutes les démarches et stratégies entreprises par les acteurs de la filière pour répondre à l'évolution de la demande. En effet, pour faire face à la concurrence internationale, les producteurs nationaux doivent miser sur l'innovation, la diversification, la segmentation et la qualité. Pour cela, ils ont recours à des investissements aussi bien technologiques que structurels. Selon Boudiche (2003), la compétitivité technologique repose sur le fait que la concurrence se fonde non pas sur les prix, mais sur les produits eux-mêmes. Elle se rapporte à la recherche et à l'innovation. Quant à la compétitivité structurelle à proprement parler, elle fait référence aux conditions de production et de commercialisation. En d'autres termes, elle a trait à la typologie des exploitations en matière de superficie et de structure productive, aux systèmes de production, à l'organisation de la profession et également aux circuits de commercialisation.

*Il est toutefois difficile ici d'aborder l'innovation, la modernisation et les stratégies de production et de commercialisation sans tenir compte de leurs retombées sur les coûts. C'est pourquoi, nous tâcherons de faire le lien entre compétitivité hors-prix et compétitivité prix.*

**3. Identification des données nécessaires et méthodes choisies pour collecter ces données.**

Pour répondre à nos objectifs nous avons d'abord réalisé une étude bibliographique afin de comprendre le concept de compétitivité d'une filière. Cela nous a permis de constituer une revue de littérature dans laquelle figurent différentes approches de la compétitivité utilisées dans le cadre d'études économiques par des organismes internationaux, des entités nationales ou encore par la communauté scientifique. Ainsi, des sites Internet, des bases de données internationales, des documents officiels, des études économiques, des articles, des mémoires et des ouvrages sur l'économie internationale ont été consultés.

### 3.1. Etude de la compétitivité prix.

Le rôle des indicateurs de compétitivité prix permet de donner une mesure de la concurrence que se livrent les producteurs et exportateurs par l'intermédiaire de leurs coûts et de leurs prix. Cependant, la comparaison des prix et des coûts de différents pays nécessitent leur conversion dans une monnaie de référence. Dans la mesure où la plupart des transactions réalisées dans le cadre des échanges euro-méditerranéens s'effectuent en euros, c'est la monnaie que nous retiendrons.

$$\text{Coût de revient total} = \sum (\text{coûts des facteurs de production} + \text{coûts de conditionnement} + \text{coûts de transport})$$

Toutes les informations relatives aux avantages inhérents aux pays concernant les atouts naturels, économiques et institutionnels ainsi que la disponibilité de la main d'œuvre ont été recueillies de manière différente selon les pays. Pour l'Espagne, les Pays-Bas et la Turquie, les sources sont principalement issues d'articles et d'études réalisées par des chercheurs ou des professionnels de la filière. Concernant la France et le Maroc, nous nous sommes également appuyés sur les études existantes, mais aussi sur des renseignements obtenus au cours des enquêtes téléphoniques et de terrain que nous avons menées auprès des professionnels de la filière.

#### 3.1.1. Etude des coûts de revient : la collecte des données diffère d'un pays à l'autre.

⇒ Dans le cas des Pays-Bas :

Les coûts de production retenus sont ceux figurant dans l'audit de la filière fruits et légumes réalisé conjointement par Oniflhor et le cabinet d'études Ernst&Young. Ils concernent la production de tomates sous serre. Nous nous sommes également appuyé sur le compte-rendu de voyage réalisé par les techniciens du service maraîchage de la Chambre d'agriculture du Roussillon dans le cadre d'une étude sur l'évolution de la filière tomate en Bretagne et aux Pays-Bas. Enfin, ces chiffres ont été confirmés par une étude qui nous a été fournie gracieusement par deux chercheurs espagnols, Jaime de Pablo Valenciano du département d'Economie appliquée de l'Université d'Almeria et Juan Carlos Pérez Mesa, du service d'études et de statistiques de la COEXPHAL.

Les coûts de transport internationaux pour les exportations de tomates hollandaises sont tirés d'une étude menée par les deux chercheurs espagnols mentionnés ci-dessus.

⇒ Dans le cas de l'Espagne :

Les coûts de production de la tomate sous serre auxquels nous nous référons proviennent de deux sources : l'audit de la filière fruits et légumes d'Oniflhor, d'une part, et les enquêtes de J. de Pablo Valenciano et J.C Pérez Mesa, d'autre part.

Les coûts de commercialisation sur le marché français sont ceux utilisés par Latifa Redani dans sa thèse de Master of Science du CIHEAM : « Analyse du potentiel agro-exportateur marocain et des avantages comparatifs avec l'Espagne : *Etude de cas de la tomate primeur* ». En revanche, ceux mentionnés dans le cas du marché allemand sont tirés de l'étude de J. de Pablo Valenciano et J.C Mesa.

Les coûts de transport à destination de Perpignan sont également ceux utilisés par Latifa Redani dans le cadre de son étude. Ils nous ont été confirmés par Michel Puntunet de l'entreprise de transport Guanter&Rodriguez, située sur le marché international Saint Charles à Perpignan.

⇒ *Dans le cas de la Turquie :*

Une étude réalisée par UBIFRANCE sur la capacité concurrentielle de la filière fruits et légumes turque, donne un coût de revient global pour la tomate de plein champ et sous serre. Afin de les compléter et d'avoir une idée de la structure de ces coûts, nous nous sommes basés sur des études économiques réalisées par des étudiants turcs de l'Université d'Izmir. Cependant, il convient ici de relativiser ces données dans la mesure où elles ont été établies dans la région d'Izmir, dont l'essentiel de la production n'est pas destiné à l'exportation, contrairement à la région d'Antalya. De plus, le dépouillement des enquêtes et l'interprétation des données économiques ont été fastidieux et incertains du fait de nombreuses erreurs, de données non pertinentes et du manque de précision de certains enquêteurs.

Les coûts de conditionnement résultent eux aussi des enquêtes réalisées par les étudiants.

Enfin les coûts de transport entre la Turquie et le marché européen sont très difficiles à évaluer. D'une part, car la France importe peu de tomates turques et d'autre part car les tomates d'origine turque à destination de l'UE ne passent pas nécessairement par les plates-formes françaises. Les chiffres figurant dans cette étude sont donnés à titre indicatif. Ils ne sont certainement pas exacts mais tendent à se rapprocher de la réalité. Leur calcul a été possible grâce aux informations fournies par M. Montigaud de l'INRA de Montpellier.

⇒ *Dans le cas du Maroc :*

Nous disposons au préalable d'informations concernant les coûts de production dans le travail de Latifa Redani et également par l'intermédiaire d'enquêtes réalisées par les étudiants de l'Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II à Agadir. Cependant, les coûts mentionnés par Latifa Redani en 2003 nécessitaient d'être remis à jour dans la mesure où depuis deux ans, le secteur de la tomate au Maroc a connu un bouleversement important de ses techniques de production. En effet, la plupart des producteurs ont désormais recours à des plants greffés, ce qui augmente considérablement les frais de campagne. Par ailleurs, de plus en plus de producteurs se modernisent et investissent dans des abris à structure métallique, d'où une augmentation de l'amortissement annuel. C'est pourquoi, nous avons choisi de réaliser des enquêtes de terrain dans la région du Souss Massa, près d'Agadir au Maroc, afin de réactualiser ces données. Nous avons ainsi pu aboutir à un schéma récapitulatif des coûts de production et des coûts de revient à l'exportation selon le type d'exploitations et les rendements réalisés.

Concernant les coûts de transport, nous nous sommes d'abord référés à l'étude de Latifa Redani et aux enquêtes des étudiants. Puis, nous avons cherché à confirmer ces informations au cours des entretiens réalisés auprès des professionnels marocains ainsi qu'auprès de l'entreprise Guanter&Rodriguez, l'un des principaux transporteurs de fruits et légumes frais en provenance du Maroc et à destination de la France.

⇒ *Dans le cas de la France :*

Concernant les coûts de revient à la production, l'audit de la filière fruits et légumes d'Oniflhor, nous a permis d'avoir un premier aperçu de la structure des coûts de main d'œuvre, d'énergie et d'approvisionnement. Par ailleurs, une étude réalisée par l'APCA en 2004<sup>28</sup> nous a permis d'affiner la structure des coûts en détaillant davantage les postes de charges. Cette étude s'inscrivait dans une démarche globale du réseau des Chambres d'Agriculture afin d'appréhender les enjeux agricoles du partenariat euro-méditerranéens. Enfin, la Chambre d'Agriculture du Vaucluse nous a fourni une étude économique détaillée des exploitations de tomates sous tunnel froid et sous serre chauffée.

---

<sup>28</sup> Chambre d'agriculture, n°943, Mai 2005.

### *3.1.2. Etude des performances commerciales des pays concurrents sur le marché euro-méditerranéen.*

Pour étudier les performances commerciales des différents pays, nous avons analysé les différences de prix entre les concurrents sur leur marché commun. Le marché international de Saint Charles à Perpignan étant la première plate-forme d'éclatement européenne en matière de fruits et légumes, nos calculs concernant la comparaison de l'Espagne, du Maroc et de la France sont basés sur les prix de vente par origine fournis par le SNM de Perpignan. En revanche, le marché allemand de Francfort a servi de référence pour la comparaison de l'Espagne et des Pays-Bas. L'Allemagne est en effet l'une des principales destinations des exportations espagnoles et hollandaises et le Service des Nouvelles des Marchés français fournit les cotations sur le marché de Francfort.

### *3.1.3. Analyse et interprétation des systèmes de formation des prix à l'exportation et comparaison avec les coûts de revient des pays concurrents.*

Un premier travail a été effectué afin de comprendre le système de protection communautaire. En effet, comme nous l'avons vu précédemment, le mécanisme de protection tarifaire basé sur le prix d'entrée et les équivalents tarifaires est très complexe. Aussi, un travail en collaboration avec d'autres stagiaires à la Commission et au MAAPAR a été nécessaire afin de bien comprendre le mécanisme et pouvoir ensuite interpréter les prix qui en résulte. Nous nous sommes également appuyés sur les travaux menés dans le cadre du projet EUMED AGPOL.

Afin de comparer les prix à l'exportation et les prix d'entrée avec les coûts de revient nous avons utilisé les données du SNM de Perpignan, les valeurs officielles de la VFI communiquées par la Commission européenne et nos calculs de coûts de revient.

## *3.2. Etude la compétitivité hors-prix.*

Comme pour l'étude de la compétitivité prix, un travail bibliographique approfondi a été mené afin d'obtenir un maximum d'informations concernant les systèmes de production, l'investissement immatériel, l'innovation et le progrès technique, la description des circuits de commercialisation ainsi que l'organisation des filières nationales et de la production.

Par ailleurs, nous avons dû vérifier et compléter ces informations auprès des professionnels de la filière et de spécialistes en économie et en commerce international<sup>29</sup>.

---

<sup>29</sup> Voir Liste des personnes contactées et rencontrées pendant le stage, en annexe.

### **III. LA COMPETITIVITE HORS-PRIX DES PAYS-BAS, DE LA FRANCE, DE L'ESPAGNE, DU MAROC ET DE LA TURQUIE : TECHNICITE, ORGANISATION ET COMMERCIALISATION.**

#### **A. LES STRUCTURES PRODUCTIVES.**

*Dans ce paragraphe, nous décrirons les principaux modèles d'exploitations présents dans les régions étudiées en insistant sur les surfaces et le cadre productif. Le paragraphe suivant abordera de façon plus détaillée les différents types d'abris, les équipements techniques utilisés pour la conduite de la culture et les rendements correspondants à ces systèmes productifs.*

##### **1. Des exploitations essentiellement familiales et de petite taille en Espagne et en Turquie.**

Dans la province d'Almeria, en Espagne, on observe une forte concentration des exploitations maraîchères avec une forte spécialisation en tomates. Ainsi, la région concentre 26 800 ha de serres plastique dont 2 200 ha de serres en production hors sol. La majorité des exploitations sont des petites exploitations familiales dont la superficie moyenne est de 2,4 ha, avec des unités de serre de 6 200 m<sup>2</sup>. Cependant, durant cette dernière décennie, on a assisté à une augmentation d'environ 30% de la taille des exploitations.

En Turquie, la majorité des exploitations de tomates est également de type familial et la plupart ont des superficies de seulement quelques dixièmes d'hectares. Ainsi, deux tiers des exploitations ne dépassent pas 5 ha. Ce morcellement de la production constitue l'un des points faibles de la Turquie.

##### **2. Une tendance capitalistique au Maroc, en France et aux Pays-Bas.**

La production hollandaise de tomates se caractérise par des structures de plus en plus spécialisées en tomates et dont les superficies unitaires augmentent. La surface moyenne des exploitations produisant de la tomate est de 2,16 hectares. Le quart des exploitations de tomates ont une superficie supérieure à 5 ha<sup>30</sup> de serres. D'autres sources<sup>31</sup> ramènent ce chiffre à 10% des exploitations seulement.

En France, la superficie sous serres des exploitations maraîchères est en moyenne de 2 ha<sup>32</sup>. Le niveau d'investissement en capital est important comparativement aux exploitations de plein air qui sont généralement de type familial.

Au Maroc, les exploitations maraîchères ont une superficie moyenne de 5 à 10 hectares. Une telle superficie est en effet nécessaire pour pouvoir exporter tout en couvrant ses charges. Ainsi, dans la mesure où les producteurs ont dû rentabiliser leurs investissements, l'exportation a encouragé la production. En effet, pour être rentables, ils doivent cultiver une superficie suffisamment grande pour pouvoir se permettre d'acquérir les techniques nécessaires à une production destinée à l'export (rendements importants, triage des lots en fonction des calibres et de la couleur, irrigation et fertigation, etc.).

Pendant la campagne 2003/2004<sup>33</sup>, moins de 20 % des exploitations marocaines de tomates primeurs avaient une superficie inférieure à 2 ha, près de 60 % disposaient d'une surface

---

<sup>30</sup> Oniflor, Ernst&Young, 2003.

<sup>31</sup> La tomate en Hollande et en Bretagne, Chambre d'Agriculture du Roussillon, 2004.

<sup>32</sup> Observatoires des exploitations légumières, Oniflor, 2003.

entre 2 et 10 ha et un peu plus de 20 % possédaient plus de 10 ha. En revanche si on considère les superficies, les exploitations de plus de 10 hectares représentent plus de 60% de la superficie de tomates sous serres et celles entre 2 et 10 hectares. Mais si on affine davantage le découpage des superficies, on s'aperçoit que les exploitations ayant une superficie entre 2 et 5 hectares sont les plus répandues (près de 35%) suivies par celles disposant d'une surface entre 5 et 10 hectares (25%).

Par ailleurs, au Maroc, quelle que soit la taille des exploitations, elles produisent en général deux à trois cultures, dont souvent la tomate et le haricot vert et/ou la courgette. Il faut donc relativiser les chiffres précédents car ils ne concernent que les superficies cultivées en tomates. Autrement dit la taille réelle des exploitations est souvent supérieure. Cependant, la superficie consacrée à la tomate reste la plus importante dans les exploitations diversifiées. Il existe néanmoins des exploitations spécialisées dans une seule culture<sup>34</sup>. Mais, rares sont celles qui le sont en tomates car il faut pouvoir produire des volumes importants durant tout le calendrier d'exportation pour se positionner. Néanmoins, les producteurs qui s'installent, débutent généralement par cultiver uniquement 2 à 3 hectares de tomates pendant quelques années. Les autres exploitations spécialisées en tomates sont de petite taille (< 2ha) et approvisionnent seulement le marché local. Mais ce type d'exploitations tend à disparaître car le marché local est peu rémunérateur.

## **B. SYSTEMES DE PRODUCTION ET INNOVATION.**

### **1. Niveau technique des équipements et des opérateurs.**

#### *1.1. La généralisation de la production sous abris au Nord comme au Sud de la Méditerranée.*

##### *1.1.1. Au Sud, des abris plastiques pour une production de contre-saison.*

Les conditions climatiques favorables dans les pays du sud de la Méditerranée permettent la généralisation des serres dites traditionnelles. Ainsi, au Maroc, en Espagne et en Turquie, on observe à la fois des cultures de plein champ, principalement destinées à la production de saison, et des cultures sous abris pour la production de contre-saison. Dans le cas de la production primeuriste, il s'agit de serres dites traditionnelles qui ne comportent ni systèmes de chauffage, de ventilation ou d'hydroponie. Ainsi, les systèmes de production rencontrés dans ces pays nécessitent des niveaux d'investissements peu élevés.

#### *✧ En Espagne :*

Les structures de production du Sud-Est de l'Espagne sont des structures sommaires de faible coût avec une consommation d'énergie et des modifications minimales du micro-climat généré sous la serre.

On distingue deux types de structures prédominantes<sup>35</sup> : le parral en multichapelle symétrique ou le parral plat. Cependant, les exploitations de type plus industriel, d'une superficie supérieure à 5 ha, travaillent généralement avec des abris multitunnels. Quel que soit le type d'abris, le matériau de couverture le plus répandu est le film de polyéthylène dont l'avantage est d'être thermoplastique, d'où une augmentation de l'effet de serre. Par ailleurs, environ les 2/3 des serres disposent à l'heure actuelle d'électricité. Ces structures ont permis de rendre les

---

<sup>33</sup> Voir en annexe, « Typologie des exploitations de tomates primeurs dans la région du Souss Massa en fonction de la superficie », p. 14.

<sup>34</sup> Les spécialisations concernent des cultures telles que le maïs doux, le poivron jaune ou encore le haricot vert. Ce sont des cultures plus rémunératrices et qui peuvent être rentables avec de plus petits volumes que la tomate.

<sup>35</sup> Conférence Méditerranéenne sur les nouvelles techniques des cultures protégées, mai 2004.

caractéristiques du climat optimales et de parvenir à des potentiels de production variant entre 10 et 16 kg/m<sup>2</sup> pour une production sur sol sous abris plastique<sup>36</sup>.

Par ailleurs, le sol de la région étant peu fertile, la production sur sol artificiel est largement répandue et le système le plus utilisé est « l'enarenado »<sup>37</sup>. D'autres substrats tels que la laine de roche, la perlite ou la fibre de coco sont également utilisés pour la production hors sol mais leur coût est supérieur et ils restent minoritaires.

Il existe également en Espagne des structures modernes en verre avec automatisation des fenêtres et des équipements technologiques de pointe<sup>38</sup> (systèmes de réfrigération, de chauffage, d'injection de CO<sub>2</sub> et de mécanisation des tâches). Néanmoins, ce type de serre reste très minoritaire. Son utilisation s'explique par le fait que sous des abris plastiques, l'atmosphère ne peut être contrôlée. Or, du fait de l'utilisation progressive de variétés à haut potentiel et des conditions climatiques défavorables de ces dernières années, certains producteurs espagnols s'engagent dans cette voie pour garantir une bonne campagne.

#### ✧ *En Turquie :*

La production de plein champ est localisée sur la côte égéenne et en Anatolie. Néanmoins, 50% de la production de tomates est réalisée sous abris, principalement dans la région d'Antalya. On trouve alors aussi bien des structures plastiques que des serres en verre<sup>39</sup>.

#### ✧ *Au Maroc*<sup>40</sup> :

En ce qui concerne la production de tomates primeurs, la culture sous abris serres représente 86 % des exploitations en nombre et 95% en superficie, le reste étant cultivé en plein champ. Auparavant, les abris serres étaient constitués par des tunnels en plastique bâchés. Aujourd'hui les multichapelles à charpente en bois de type canarien<sup>41</sup> se sont généralisées et aujourd'hui la plupart des nouvelles serres construites ont même une armature métallique. Cependant, les dimensions des multichapelles en bois et métalliques étant différentes, il est impossible de passer de l'une à l'autre sans quoi il faudrait détruire l'ancienne serre. Or, la majorité des producteurs louent leur terrain. Ils préfèrent donc abandonner une parcelle cultivée depuis de nombreuses années avec la même culture et qui risque d'être moins productive, pour installer les nouvelles serres en métal sur d'autres terrains. Les anciennes serres sont alors souvent reconverties pour des cultures de diversification qui sont moins exigeantes en hauteur et plus faciles à conduire. De cette manière le producteur expérimente une nouvelle production sans trop investir.

Par conséquent, l'installation de nouvelles serres métalliques implique des extensions de superficie. Ainsi, en 2005, les extensions ont permis d'accroître la superficie de production du Souss Massa de 500 hectares environ, auxquels s'ajoutent les superficies de bananes sous serres reconverties en tomates. Cependant, les extensions concernent surtout les cultures légumières autres que la tomate. En effet, l'offre espagnole pour ces produits ne satisfait plus sa demande nationale qui a considérablement augmenté ces dernières années et le Maroc devient donc un fournisseur potentiel pour des cultures telles que le haricot vert ou la courgette.

---

<sup>36</sup> Oniflor, Ernst&Young, 2003.

<sup>37</sup> Ce procédé consiste à incorporer sur le sol une première couche de terre végétale de 20 cm d'épaisseur, recouverte de fumier sur lequel est superposée une couche de sable de 10 cm d'épaisseur. Un tel sol a une durée de vie de 10 ans et tous les 3 ans le fumier est renouvelé.

<sup>38</sup> Zins Beauchesne et associés, mars 2002.

<sup>39</sup> Réussir fruits et légumes, mai 2005, n° 240.

<sup>40</sup> Informations recueillies auprès des professionnels de la filière lors de notre mission au Maroc.

<sup>41</sup> D'une superficie au sol variant entre 0,5 et 1 ha.

### *1.1.2. Au Nord, des abris mieux isolés pour une production douze mois sur douze.*

#### *✧ En France<sup>42</sup> :*

La France constitue un cas intermédiaire entre les pays du Sud et les pays du Nord tels que les Pays-Bas. En effet, bénéficiant d'un climat plutôt clément le Sud de la France présente encore des cultures de plein air (plus de 400 ha) et des cultures sous tunnels froids (environ 350 ha). Cependant, les cultures sous serres chauffées sont largement majoritaires (environ 700 ha). En Bretagne en revanche, la culture de plein air a pratiquement disparu et l'essentiel de la production est réalisé sous des serres hautes chauffées qui sont généralement recouvertes d'un matériau rigide et disposent de systèmes modernes de chauffage, de ventilation et de fertigation.

Ainsi, en France 60% de la production de tomates est réalisée sous serres, d'où des niveaux d'investissements et de charges très élevés (entre 60 et 77 €/m<sup>2</sup>).

Les surfaces cultivées en tomates occupaient 2 829 ha en 2004, dont 1 418 hectares sous serres chauffées<sup>43</sup>, 664 ha sous serres froides et 747 ha de plein air. Ainsi, plus de 60% de la production française de tomates est réalisée sous serres. Néanmoins, il peut y avoir des différences de rendements importantes, pouvant atteindre 10 kg/m<sup>2</sup>, entre les nouvelles et les anciennes serres. Les systèmes productifs bretons sont d'ailleurs plus performants que ceux du Sud, leurs rendements pouvant atteindre 52 kg/m<sup>2</sup> contre 40 à 45 kg/m<sup>2</sup> dans le Sud<sup>44</sup>. La majorité des exploitations ont investi dans des serres hautes, des serres basses, des multichapelles et dans une très faible mesure dans des tunnels plastiques.

#### *✧ Aux Pays-Bas :*

La production est réalisée presque exclusivement sous serre et à 98% sur substrat. Néanmoins, environ 40% de ces serres sont vieilles et nécessitent d'être remplacées<sup>45</sup>.

Tout comme la Bretagne, les Pays-Bas ont investi dans des structures modernes du fait d'un climat moins clément que celui du pourtour méditerranéen. Les tomates hollandaises sont donc cultivées sous des serres modernes dont les équipements sont parmi les plus sophistiqués : ventilation et chauffage automatisés, éclairage d'appoint, enrichissement carboné, brumisation et fertigation informatisée.

*Enfin, les abris plastiques traditionnels sont généralisés au Sud tandis que les abris mieux isolés et les serres modernes en verre sont plus répandues au Nord.*

### *1.2. Des rendements nettement supérieurs dans les pays du Nord.*

Que ce soit l'Espagne, la Turquie ou le Maroc, les rendements moyens n'atteignent pas plus de 15 kg/m<sup>2</sup><sup>46</sup> tandis qu'ils se situent entre 40 et 52 kg/m<sup>2</sup> en France et sont supérieurs à 55 kg/m<sup>2</sup> aux Pays-Bas.

### *1.3. Des techniques d'irrigation de plus en plus performantes.*

La tomate étant une plante assez sensible à la fois au déficit hydrique et à l'excès d'eau, une irrigation maîtrisée est nécessaire au bon développement de la culture. Or, pour des pays comme le Maroc et l'Espagne, où les ressources en eau sont rares, il a fallu mettre en place des

<sup>42</sup> Oniflor, Ernst&Young, 2003.

<sup>43</sup> Les serres chauffées représentent respectivement 60 et 80 des surfaces en serres du Sud-Est et de l'Ouest.

<sup>44</sup> Pour des serres en verre. Oniflor, Ernst&Young, 2003.

<sup>45</sup> Oniflor, Ernst&Young, 2003.

<sup>46</sup> Oniflor, Ernst&Young, 2003.

systèmes d'irrigation permettant d'économiser l'eau. Les systèmes d'irrigation localisée se sont donc généralisés. Ainsi, toutes les exploitations maraîchères du Souss Massa sont désormais équipées de systèmes de goutte à goutte. La différence réside ensuite dans la modernité des systèmes utilisés. En effet, toutes les exploitations ont recours à la fertigation (fertilisation par irrigation) mais la dose d'engrais apportée et son mode d'administration diffèrent. Certains utilisent des systèmes plus ou moins traditionnels et réalisent eux-mêmes les mélanges dans une cuve qui sert pour toutes les serres. D'autres ont adopté un système de mélanges avec plusieurs cuves correspondant chacune aux différents secteurs et il existe aussi des stations de tête informatisées qui calculent les besoins de chaque plant en fonction de son stade de croissance. Toutes ces pratiques permettent donc une gestion plus rigoureuse et économe de l'eau. Par conséquent, selon le professeur Hafidi de l'Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II d'Agadir, il semble qu'avec les moyens actuels, les économies d'eau par les méthodes d'irrigation des cultures maraîchères aient atteint leurs limites dans le Souss Massa. En Espagne, on constate également une bonne maîtrise des systèmes d'irrigation ; le système d'irrigation au goutte à goutte est généralisé aujourd'hui car il permet une économie d'eau de 30%.

Par ailleurs, aussi bien en Bretagne qu'aux Pays, la fertigation informatisée est largement généralisée. Elle est également fréquemment utilisée au Maroc et en Espagne mais cette technique n'est pas encore d'actualité en Turquie<sup>47</sup>.

#### *1.4. L'exemple du Maroc en matière de transfert de technologie et d'assimilation des techniques.*

Lors de notre mission au Maroc, nous nous sommes rendus compte de capacité d'assimilation des techniques dont font preuve les agriculteurs du Souss Massa. Les apports étrangers sont également vecteurs de technologie. Le cas du groupe Azura en est l'exemple parfait puisqu'il a été créé sur l'initiative d'un producteur breton qui a exporté son savoir-faire et sa technique au Maroc pour pouvoir produire toute l'année. Les Espagnols qui investissent actuellement dans le secteur contribuent eux aussi à l'apport de nouvelles techniques.

Cependant, c'est grâce à la traçabilité que la profession s'est organisée et structurée. Par ailleurs, des maladies dévastatrices tel que le TYLC, ont conduit les producteurs marocains à intégrer des techniques plus performantes. Lors de l'apparition du virus TYLC, les agriculteurs se sont réunis et ont formé des ateliers afin de se partager le travail et de collaborer. Ils se sont d'abord renseignés sur le virus en réalisant une bibliographie et chacun a ensuite expérimenté diverses solutions. La communication entre eux a alors été très efficace et des campagnes d'informations ont été organisées : affichage sur les routes, comités techniques sur l'initiative de l'Apefel, etc. A force d'expériences et de conseils, les producteurs sont parvenus à vaincre ce fléau.

Par ailleurs, le transfert de technologie se réalise aujourd'hui grâce à plusieurs réseaux. Dans un premier temps, l'Apefel joue un rôle important de vulgarisation et d'information en organisant des ateliers, des séminaires et des formations. Il cible l'information au niveau de la station de conditionnement qui est un passage quotidien obligatoire pour le producteur afin de suivre sa production et s'enquérir des prix du jour. L'Office et les sociétés de produits phytosanitaires et d'engrais sont également des acteurs clés de diffusion de l'information.

#### *1.5. La technicité est un facteur de sélection des producteurs maraîchers au Maroc.*

Durant ces dernières années, le secteur de la tomate au Maroc a connu une forte sélection. Ainsi, 80% des petits producteurs ont progressivement disparu car ils n'avaient pas la capacité d'absorber la technique et en particulier celle requise pour répondre aux exigences de traçabilité. Jusqu'en janvier 2005, la certification n'était encore qu'une recommandation mais en janvier

---

<sup>47</sup> Zins Beauchesne et associées, mars 2002.

2006, elle deviendra une obligation. En imposant des réglementations strictes, l'Union européenne a indirectement encouragé les producteurs marocains à améliorer leurs techniques.

Par ailleurs, dans la mesure où le secteur agricole est exonéré d'impôts sur le revenu, de nombreuses personnes ayant un capital (cadres, médecins, pharmaciens, notables, etc.) ont cherché à investir dans le secteur de la tomate il y a quelques années. Mais étant donné le processus d'évolution de la technicité et les crises traversées ces dernières années par le secteur (TYLC, sécheresse, etc.), seuls les producteurs attachés à leurs terres et qui vivent uniquement de l'activité agricole subsistent.

Cependant, la technicité n'est plus un critère de sélection. Aujourd'hui, la sélection s'opère selon la spécialisation et les performances. La spécialisation découle de l'adaptation à la demande et la performance repose sur l'augmentation des rendements et la diminution du coût de revient. Pour ce faire, les agriculteurs du Souss Mass emploient de plus en plus de cadres. On assiste donc à une absorption de la main d'œuvre par le secteur et la tendance va même jusqu'à la spécialisation par fonction (traçabilité/certification, protection phytosanitaire, fertilisation).

## **2. Qualification des producteurs.**

La qualification de la main d'œuvre est désormais un critère important pour évaluer le degré de modernité et de technicité des exploitations maraîchères.

Dans la mesure où l'Espagne, le Maroc et la Turquie disposent d'équipements techniques équivalents, il est intéressant de comparer le niveau de qualification des producteurs maraîchers.

Au Maroc, la qualification des producteurs dans le secteur horticole est à souligner. Le TYLC a eu pour effet positif de sensibiliser les producteurs et de les rendre plus réactifs (cf. ci-dessus). Ainsi, aujourd'hui, quelle que soit la taille des exploitations elles bénéficient toutes d'un encadrement technique minimum. Soit la ferme dispose d'un ou plusieurs techniciens ou ingénieurs soit la station de conditionnement ou la coopérative à laquelle elle est affiliée assure cet encadrement en mettant à la disposition des producteurs ses propres techniciens. Ce phénomène étant dû, d'une part au manque d'appui institutionnel qui les motive à devenir plus autonomes et, d'autre part à la libéralisation du secteur il y a 20 ans. Effectivement, ce dernier événement couplé à la fermeture de la SASMA<sup>48</sup> a occasionné un mouvement important d'installation de cadres (techniciens et ingénieurs) en tant que producteurs maraîchers. Beaucoup de producteurs sont donc des anciens cadres. Or, ce modèle est rare dans les autres pays méditerranéens et il a d'autant plus contribué à l'absorption de la technique par le secteur maraîcher marocain.

En Turquie, l'encadrement technique agricole est quasi inexistant. Cependant, les grands groupes exportateurs disposent de techniciens compétents et formés qui réalisent l'encadrement des producteurs afin d'homogénéiser la qualité des produits. Cependant, il existe un contraste fort entre le Maroc et la Turquie. En Turquie, les paysans ont un niveau d'éducation très faible. Ils n'ont, par conséquent, aucune visibilité sur les marchés et sont peu enclins à s'associer. Or, ce phénomène n'est pas du tout observé au Maroc et en Espagne où la tendance est à la formation agricole et au regroupement des producteurs.

Finalement, on constate que ces trois pays bénéficient d'un encadrement technique efficace et compétent conjointement à l'utilisation massive d'une main d'œuvre ouvrière moins qualifiée mais néanmoins efficace. Le Maroc se distingue cependant grâce à l'autonomie acquise par les professionnels du secteur vis à vis des institutions techniques.

Par ailleurs, en France et aux Pays-Bas, le recours à des équipements de haute technologie oblige les agriculteurs à faire davantage appel à des ingénieurs spécialisés. Ainsi, en France, on observe trois niveaux de qualification des salariés : ouvrier exécutant, ouvrier qualifié et ouvrier hautement qualifié, sachant que les cadres sont peu représentés. Ainsi, c'est le chef

---

<sup>48</sup> Société Agricole des Services au Maroc.

d'exploitation qui a le plus de responsabilités; il est à la fois chef de culture et responsable de l'encadrement du personnel.

*Ces informations sont à relativiser par rapport à la définition du statut de cadre de part et d'autre de la Méditerranée.*

### **3. R&D : l'appui technique.**

#### *3.1. Le soutien public pour la recherche et le développement.*

*La raison pour laquelle les pays ne bénéficient pas d'un même appui de la part du secteur de la recherche réside essentiellement dans le financement qui lui est destiné.*

On constate dans la plupart des PSEM, une faible implication des pouvoirs publics dans la recherche et le développement pour le secteur maraîcher<sup>49</sup>. Le transfert technique n'est donc pas assuré par les institutions et les organismes de recherche. Au Maroc et en Turquie, les producteurs déplorent un manque d'appui institutionnel en faveur de la recherche et du développement avec pour conséquence une dépendance de ces pays à l'égard de la génétique étrangère.

C'est pourquoi dans la plupart des pays, les investissements proviennent du secteur privé. Ainsi, les producteurs marocains voyagent et communiquent entre eux de sorte que c'est désormais le secteur privé qui investit dans le développement et la technicité. Le secteur bénéficie donc d'une grande réactivité grâce au pragmatisme des professionnels et au transfert informel d'informations. Les Marocains ne bénéficiant pas de subventions, leur motivation et leurs efforts en sont d'autant plus volontaires et efficaces.

Quant à la Turquie, la recherche variétale financée par les pouvoirs publics par l'intermédiaire des fermes d'Etat ne fonctionne pas. Cependant, deux des principaux instituts de recherche en matière de fruits et légumes ont entrepris de collaborer avec le secteur privé<sup>50</sup>. Par ailleurs, même si la recherche turque est encore peu développée, elle est porte néanmoins sur des légumes tels que la tomate et le concombre.

En Europe<sup>51</sup>, les pouvoirs publics investissent davantage dans la recherche et le développement. Ce sont incontestablement les Pays-Bas qui se démarquent dans ce domaine. En effet, la production sous-serre aux Pays-Bas, représente un secteur dynamique qui ne fait pas l'objet de régulations spécifiques et ne reçoit aucune subvention particulière. Le principal objectif de la politique agricole nationale est donc de promouvoir la recherche et le développement, par le soutien financier des organismes de conseils et des instituts de formation. Initialement, ces activités étaient entièrement subventionnées par le gouvernement. Mais dorénavant, la tendance est à la diminution de la part du financement public et à l'incitation d'une contribution financière directe de la part des producteurs qui consacrent entre 30 et 40% de leur chiffre d'affaires à la recherche

En revanche, l'Espagne et la France connaissent un désengagement et une diminution du soutien public, notamment en ce qui concerne la recherche variétale, sans qu'ils soient pour autant compensés par des investissements privés. De plus, en Espagne, la R&D est tributaire des recherches génétiques des obtenteurs internationaux. Néanmoins, il s'agit de relativiser ce constat dans la mesure où la France dispose cependant de nombreuses stations d'expérimentation.

*Afin de garantir aux producteurs des produits de qualité répondant aux exigences des consommateurs, l'un des enjeux majeurs de la recherche et du développement (R&D) en matière de production végétale est le choix des variétés. En effet, du choix des variétés dépend*

---

<sup>49</sup> Selon les dires des professionnels marocains, UBIFRANCE (2004).

<sup>50</sup> UBIFRANCE, avril 2004, La capacité concurrentielle de la Turquie en matière de fruits et légumes frais,.

<sup>51</sup> Oniflor, Ernst&Young, 2003.

*l'adaptation aux contraintes de production et d'exportation ainsi qu'aux attentes des consommateurs.*

*Ainsi, la R&D participe à l'amélioration des rendements, au choix des variétés en fonction des contraintes climatiques ou logistiques. Elle contribue également à la recherche d'une meilleure qualité visuelle et gustative ainsi qu'à l'élargissement de la gamme en terme de segmentation du produit.*

*Cependant, selon les pays, l'apport de la R&D en terme de transfert technique ou stratégique diffère de manière importante.*

### **3.2. L'appui technique.**

#### **3.2.1. Le choix des variétés en matière de protection sanitaire.**

En France, on constate que la recherche variétale investit davantage dans l'adaptabilité des variétés aux conditions de production hors sol que dans la protection sanitaire et virale. C'est pourquoi, la pression pathogène est relativement importante. Au contraire, la lutte contre les maladies est une priorité de la recherche en Espagne. Cependant, la crise engendrée par le virus TYLC en Espagne a mis en évidence la faiblesse de la réactivité des producteurs espagnols face à une telle menace virale. En effet, confrontés au même fléau, les producteurs marocains, qui déplorent pourtant un manque d'appui du point de vue de la recherche et du développement, ont été contraints de réagir par eux-mêmes et de s'adapter le plus rapidement possible pour gérer la crise due au TYLC. Les professionnels sont ainsi parvenus à enrayer la maladie en une seule campagne alors qu'il a fallu plus de deux ans aux Espagnols pour y parvenir.

#### **3.2.2. Le choix des variétés en lien avec les attentes du marché<sup>52</sup>.**

La recherche d'une adéquation entre l'offre et la demande est davantage un souci exprimé par les pays du Nord de la Méditerranée. Les Pays-Bas sont d'ailleurs les leaders incontestés dans ce domaine dans la mesure où ils s'intéressent de près aux attentes des consommateurs par le biais de panels de consommateurs et de relations avec la grande distribution. De plus, les opérateurs responsables de la mise en marché collaborent avec la R&D.

En France, on constate un lien étroit entre la R&D et les attentes du marché d'un point de vue technique et logistique uniquement. En effet, la recherche s'applique avant tout à créer des variétés à haut rendement et de bonne conservation, négligeant de ce fait l'amélioration des qualités organoleptiques au même titre que l'Espagne. Néanmoins, l'Espagne n'investit pas non plus dans la recherche de variétés plus productives.

Enfin, en matière de segmentation, le Maroc rejoint depuis quelques années les pays européens. Cependant, la France et les Pays-Bas se démarquent des autres pays en ciblant davantage la production de niches à fortes valeurs ajoutées. En effet, les tomates cerises, cerises grappes ou encore grappes cocktail sont des segments de gamme vers lesquels les producteurs français et hollandais s'orientent de plus en plus. En Espagne, la segmentation est également généralisée, mais du fait du faible niveau d'équipement, le standard qualitatif reste basique.

### **3.3. Innovation et modernisation de la filière.**

#### **3.3.1. L'amélioration des abris plastiques.**

En ce qui concerne la modernisation des abris serres, des abris asymétriques de dimensions supérieures à la normale et dont les fenêtres d'aération se trouvent au niveau du versant nord commencent à s'implanter dans la région. Ils ont l'avantage d'avoir un effet de serre supérieur à celui des serres de type « *parral* ». De plus, les abris plastiques sont progressivement

---

<sup>52</sup> Oniflor, Ernst&Young, 2003.

remplacés par des serres en verre. Néanmoins, les structures modernes à l'image du modèle hollandais ne sont pas répandues du fait de l'investissement important qu'ils représentent.

De la même façon, la modernisation du secteur maraîcher au Maroc passe par la réflexion concernant des abris plus étanches permettant d'améliorer la qualité, les rendements et peut-être un jour, de passer au hors sol.

En Turquie, certains groupes intégrés ont aujourd'hui recours à des structures répondant aux normes et aux technologies hollandaises<sup>53</sup>. Cependant, cette pratique reste minoritaire car l'investissement correspondant est deux fois plus important que pour les serres en plastique.

### *3.3.2. Des structures de plus en plus modernes dans les pays européens.*

En Hollande, la serriculture s'est considérablement développée depuis une dizaine d'années avec la construction de très grandes serres de dernière génération. Ces serres ultra-modernes sont plus performantes au niveau de la productivité et de l'énergie et permettent une meilleure gestion de la main d'œuvre. Elles disposent de systèmes technologiques de pointe en matière d'informatique et d'automatisation. On y trouve des chaufferies à haute performance, de meilleurs systèmes de ventilation ainsi que des systèmes de fertigation de grande précision et de recyclage des solutions nutritives. Certaines bénéficient également de dispositifs de stockage de chaleur et des luminaires de grande efficacité lumineuse<sup>54</sup>.

### *3.3.3. L'émergence de techniques de production alternatives.*

L'amélioration des rendements, la réduction de l'utilisation d'intrants ou encore le respect de l'environnement sont autant de raisons qui motivent les producteurs aussi bien du Sud que du Nord pour s'orienter vers des techniques de production alternatives.

Dans la région d'Almeria par exemple, des techniques alternatives de lutte contre les ravageurs se généralisent et certains producteurs développent également la culture biologique.

De même, selon des sources professionnelles, le recours à la lutte biologique intégrée est de plus en plus répandu en France, de façon à limiter l'utilisation de produits chimiques. De plus, la Bretagne travaille actuellement sur l'amélioration de ses techniques de culture en intégrant la protection de l'environnement et le recyclage des facteurs de production.

Par ailleurs, si la culture hors sol est largement répandue en Espagne, en France et aux Pays-Bas, ce n'est pas encore le cas au Maroc et en Turquie. Néanmoins, cette technique commence à voir le jour dans certaines régions de ces pays. Ainsi, les régions de production du Nord du Maroc expérimentent cette technique depuis une vingtaine d'années. Plus récemment, la production hors sol semble être également amenée à se développer en Turquie où elle permettrait une amélioration des rendements de plus de 30%, des produits de meilleure qualité, une moindre utilisation des intrants ainsi qu'un calendrier de production plus étendu<sup>55</sup>.

Enfin, certains producteurs hollandais, espagnols et français s'équipent en systèmes hydroponiques. Cependant, l'hydroponie impliquant un contrôle parfait des paramètres atmosphériques, elle ne peut se pratiquer que dans des serres étanches. C'est pourquoi, son utilisation n'est pas envisagée dans les pays du sud de la Méditerranée car cela supposerait la construction d'abris étanches, un investissement jugé trop important par les producteurs de ces pays<sup>56</sup>.

---

<sup>53</sup> Réussir fruits et légumes, mai 2005, n°240.

<sup>54</sup> Zins Beauchesne et associés, mars 2002.

<sup>55</sup> Réussir fruits et légumes, mai 2005, n°240.

<sup>56</sup> Cf. Mission au Maroc, entretiens avec les professionnels de la filière, 11 au 17 juillet 2005.

### *3.3.4. L'interdiction du bromure de méthyle s'est révélé décisive pour les producteurs marocains.*

Au cours de notre mission au Maroc, nous avons pu constaté que l'interdiction du bromure de méthyle (traitement de désinfection du sol) avait été un vecteur de technologie. En effet, pour satisfaire à la réglementation, les producteurs ont été contraints de trouver des alternatives pour désinfecter le sol. La première méthode consiste en une lutte chimique par fumigation. Cette technique d'injection de nématicides dans le sol est optimisée grâce à la solarisation permise par un paillage plastique généralisé qui génère une température allant au-delà de 60°C au niveau du sol et permet ainsi de tuer les bactéries. La seconde alternative est le greffage des plants avec des variétés plus résistantes et plus performantes. Elle est aujourd'hui généralisée. Enfin, une troisième alternative résiderait dans la production hors sol. Mais cette pratique est encore à l'échelle de l'expérimentation au Maroc car c'est une technique très coûteuse à l'heure actuelle, d'une part à cause de l'importation des substrats et d'autre part parce-qu'il faudrait avoir recours à de vraies serres avec une fertigation informatisée. En effet, la production hors sol est telle que la marge d'erreur est quasi nulle, car du fait des surface et volume racinaire réduits la plante est plus sensible aux aléas. Il faut donc gérer le climat de façon optimale en contrôlant à la fois la température et l'hygrométrie, paramètres que seule une serre permet de maîtriser.

Pour le moment la solution idéale consiste donc à conjuguer lutte chimique, solarisation et greffage. On est cependant passer en 3 ans de 70 ha à 370 ha en hors sol. Mais la généralisation de cette technique impliquerait une modification des systèmes de production. Pourtant, le hors sol se justifie puisqu'il permettrait une amélioration des rendements allant jusqu'à 300 t/ha.

### *3.3.5. Des perspectives d'amélioration de la productivité pour les PSEM.*

Les producteurs maraîchers marocains et turcs ont des rendements moyens à peu près équivalents, de 15 kg/m<sup>2</sup>.

Les producteurs marocains estiment qu'en gardant les superficies actuelles plutôt que de faire des extensions, ils sont en mesure d'accroître les rendements et d'atteindre 300t/ha à condition d'optimiser à la fois la technologie et les infrastructures. Ainsi, en cas de libéralisation, ils espèrent pouvoir multiplier la production par deux en allant produire de la tomate au Nord du pays. Mais cette hypothèse reste incertaine car bien qu'il n'y ait pas de problème d'eau, la technique et la main d'œuvre sont des facteurs limitants.

Les producteurs turcs espèrent également augmenter leurs rendements de 30% en passant au hors sol.

## **C. L'ORGANISATION DE LA PROFESSION : COLLABORATION, REACTIVITE ET GESTION DE CRISES.**

### **1. L'organisation de la production**

#### *1.1. Une organisation institutionnalisée en Europe.*

Afin d'assurer la mise en marché de leur production, certains producteurs espagnols se regroupent au sein d'associations qui assurent également des services techniques, fiscaux, juridiques et commerciaux<sup>57</sup>. Ces associations d'agriculteurs se rassemblent ensuite au sein d'organisations chargées de représenter les opérateurs de la filière.

---

<sup>57</sup> Redani, 2003.

De plus, les agriculteurs de la province d'Almeria se sont réunis au sein de l'APAL<sup>58</sup> qui défend les intérêts des coopératives et assure la coordination avec le secteur privé ou public. Elle agit également en tant que prestataire de services. Par ailleurs, les établissements privés<sup>59</sup> chargés de la vente aux enchères des fruits et légumes des agriculteurs indépendants ont formé l'association ECOHAL, qui fait elle-même partie d'une agence de conseil, l'ASAMPHAL.

*Cependant, parmi toutes ces formes d'organisation de la profession, il faut souligner une concurrence interne au sein de la filière et un réel manque de coordination.*

En France, la moitié de la filière nationale de fruits et légumes est organisée<sup>60</sup> : les organisations de producteurs (OP) sont la base de la production organisée du modèle agricole français. Leur fonction principale est d'assurer la commercialisation des produits et à ce titre elles bénéficient du concours public dont les aides ne sont allouées qu'au profit d'une commercialisation collective.

Les OP se regroupent ensuite à l'échelle régionale ou pluri-régionale au niveau des Comités de Bassin. Ceux-ci ont pour mission de coordonner les actions de recherche menées au sein du bassin de production et de faire le relais entre les acteurs de la filière et les pouvoirs publics. Puis, il existe d'autres formes d'organisation complémentaires des structures précédemment citées parmi lesquelles on distingue les sections par produit. Elles représentent chaque produit aussi bien sur le plan national qu'international et ont la même vocation que l'interprofession, à savoir la coordination et la mise en place de synergies entre tous les opérateurs de la filière concernés par le même produit. Enfin, l'interprofession assure le développement de la filière en regroupant l'ensemble des métiers en amont et en aval avec pour but de défendre leur intérêt commun.

Le modèle agricole des Pays-Bas est traditionnellement un modèle d'économie libérale et l'organisation des marchés tend à développer la concurrence. Cependant, les agriculteurs sont aussi fortement solidaires entre eux, et ont créé de nombreuses coopératives agricoles.

*Finalement, l'organisation des producteurs en filières de production et en partenariats permet aux agriculteurs européens de bénéficier d'un certain pouvoir de négociation concernant la mise en marché de leurs produits. Néanmoins, ce pouvoir de négociation reste insuffisant face à la grande distribution.*

### ***1.2. Au Sud : les producteurs marocains s'organisent tandis que les producteurs turcs sont isolés.***

Au Maroc, ces dernières années ont été marquées par une prise de conscience de l'importance d'une coopération et d'une fédération des producteurs. C'est pourquoi, les petits producteurs isolés ont disparu et ceux qui ont su s'intégrer et se regrouper ont réussi à gagner des parts de marché. Ainsi, les agriculteurs se sont regroupés par affinité au sein de coopératives disposant de leur propre station de conditionnement. Lorsque la station est créée sur l'initiative d'un grand groupe ou d'un gros producteur qui gère sa propre production et celle d'affiliés, il s'agit généralement d'une société anonyme. En revanche si la station est créée par un groupe de petits ou de moyens producteurs qui se réunissent pour conditionner leurs propres productions, il s'agit d'une coopérative. Dans ce cas, soit la coopérative assure elle-même la commercialisation de ses produits soit elle le fait par l'intermédiaire d'un des groupes<sup>61</sup>.

Par ailleurs, l'Apefel recense 500 adhérents dont 400 exportateurs répartis au sein de 11 groupes exportateurs. Elle est chargée de diffuser l'information concernant la filière fruits et légumes auprès des opérateurs de la filière. Ainsi, elle réalise régulièrement des notes

<sup>58</sup> Association provinciale des groupements d'agriculteurs de la région d'Almeria.

<sup>59</sup> En Espagne, ces établissements sont désignés sous le terme de *alhondigas*.

<sup>60</sup> Faudrin, J.C, et al., 2003.

<sup>61</sup> Distribucion y consumo, noviembre-diciembre 2004.

d'informations, met à jour les bases de données disponibles pour les producteurs (produits phytosanitaires, variétés...) et organise des campagnes de vulgarisation.

Ne bénéficiant pas de réel appui institutionnel, les producteurs marocains de fruits et légumes se sont organisés indépendamment en créant des coopératives et des organisations sur leur propre initiative.

Contrairement au Maroc, la Turquie souffre d'une faible organisation et d'un manque d'unités d'expédition. Ce phénomène est d'ordre sociologique car en Turquie, les formes d'association et de partenariat ne sont pas répandues<sup>62</sup>. Il existe trois formes de coopératives en Turquie, mais aucune ne correspond à l'image que nous avons en Europe. En effet, le modèle turc est très opaque et fortement lié aux Pouvoirs Publics de sorte que ces coopératives n'incitent pas à la rentabilité de la production. Ainsi, dans le secteur des fruits et légumes, agrumes et olives exceptés, les agriculteurs turcs sont isolés et n'ont aucun pouvoir de négociation face aux acteurs commerciaux. Cependant, la création de groupements de producteurs est officiellement prévue en vue de l'adhésion à l'UE.

## **2. La coordination des activités d'exportations : le dynamisme du Maroc et de l'Espagne.**

En Espagne, la COPEXPHAL prend en charge 90% des exportations horticoles de la province. Puis, en collaboration avec les autres organisations provinciales la COPEXPHAL a participé à la création de la FEPEX qui regroupe les principaux acteurs de la filière, et notamment ceux de la tomate fraîche. La FEPEX est organisée en comités sectoriels de produits et son action consiste essentiellement à exercer un lobbying auprès des administrations nationales et européennes. Par ailleurs, dans la mesure où elle considère que la production des fruits et légumes doit être avant tout consacrée à l'exportation, elle apporte à la filière un grand dynamisme. Elle a ainsi pour objectif d'adapter la mise en marché espagnole aux exigences de la communauté européenne et de réguler l'offre et la promotion des produits espagnols tant à l'échelle nationale qu'internationale.

Au Maroc<sup>63</sup>, dans le secteur de l'exportation, on peut considérer que le marché est séparé en deux, d'après M. Jamal Merzouk<sup>64</sup>. Le groupe Tazi, qui regroupe les marques Idyl et Azura, représente environ 30% du marché tandis que les 70% restants correspondent aux autres groupes et coopératives affiliées (50%) et à des producteurs autonomes pour (20%). Cependant, ce schéma est appelé à évoluer car le groupe Tazi a, semble-t-il, atteint les limites de l'intégration. Le groupe ne veut plus investir dans sa propre production, car plus la taille augmente plus la maîtrise de la technique devient difficile. Il préfère donc investir chez ses apporteurs dont la taille réduite permet encore d'améliorer la technicité. Ainsi, il recherche constamment de nouveaux apporteurs pour accroître ses volumes de vente. Ceci a pour effet positif de permettre à certains producteurs de ne pas disparaître.

On distingue en fait trois types de groupes exportateurs :

⇒ **Les groupes intégrés** possèdent leurs propres exploitations et leurs propres stations de conditionnement qui sont généralement de grande dimension et très modernes. Ils disposent en outre de leurs propres infrastructures logistiques et commercialisent leur production sous une seule marque. De plus ces groupes sont financés en partie par des investissements étrangers.

⇒ **Les groupes intégrés mixtes** conditionnent à la fois leur propre production et celle d'autres producteurs. Il arrive également qu'ils commercialisent les produits de stations de conditionnement indépendantes.

⇒ **Les groupes intermédiaires** ne disposent pas de leurs propres exploitations. Ils commercialisent les lots conditionnés dans des stations indépendantes.

---

<sup>62</sup> UBIFRANCE, 2004.

<sup>63</sup> Voir en annexe « Organisation de la profession dans la filière tomate au Maroc », p. 15.

<sup>64</sup> Groupe Les Domaines agricoles, au Maroc.

Ces groupes se sont ensuite regroupés pour des frets en commun.

Par ailleurs, l'EACCE (Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations) est chargé du contrôle de qualité, du respect des contingents et du suivi des lots destinés à l'exportation. Il s'agit d'un établissement de contrôle indépendant co-administré par le gouvernement et les professionnels de la filière. Il a été créé suite à la démonopolisation de l'OCE (Office de Commercialisation et d'Exportation) afin d'assurer la neutralité et l'objectivité des opérations de contrôle technique ainsi que la coordination des exportations. Le contrôle s'effectue à la station de conditionnement quand l'expédition se fait par bateau et au port ou à l'aéroport dans le cas d'expéditions maritimes ou par voie aérienne.

Enfin, l'ASPEM (Association des Producteurs et Exportateurs de Primeurs au Maroc) est la représentation professionnelle des producteurs exportateurs marocains dans le secteur du maraîchage.

*Du fait de la concurrence exacerbée entre le Maroc et l'Espagne, les secteurs d'exportation ont adopté un schéma organisationnel efficace et dynamique de façon à pouvoir être le plus compétitif possible sur les marchés d'exportation.*

## **D. LES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION : LES STRUCTURES DE MISE EN MARCHÉ ET LEUR EFFICIENCE.**

### **1. Les process préparation-expédition.**

En matière d'exportation le conditionnement et l'emballage sont essentiels dans la mesure où ils garantissent la conservation de la marchandise durant le transport d'une part et certifient l'origine d'autre part. Cependant, les stations de conditionnement présentent des caractéristiques propres à chaque pays. De plus, l'intégration des stations de conditionnement au sein de la chaîne d'opérateurs diffère également selon la filière d'exportation considérée.

En Europe, la France apparaît comme le pays dont les stations sont les plus modernes, les mieux équipées et les mieux organisées. En effet, la plupart disposent d'outils très performants de pré-calibrage, de pesée individuelle et de tri colorimétrique de façon à préparer des lots homogènes<sup>65</sup>. Néanmoins, cela suppose des investissements importants. En contrepartie, la mécanisation entraîne une diminution de main d'œuvre, d'où une réduction des coûts de ce poste. De plus, en s'associant pour les fonctions de conditionnement et d'expédition, les producteurs parviennent ainsi à mutualiser les coûts et à regrouper les expéditions. Cependant, les stratégies d'expédition étant différentes d'un opérateur à l'autre, il en résulte une gestion plus complexe de la segmentation et des emballages.

On observe le même schéma d'organisation au Maroc. En effet, outre les grands groupes exportateurs, les producteurs ont tendance à se regrouper en coopératives afin de mutualiser les coûts de préparation et d'expédition. Par ailleurs, au Maroc, les stations de conditionnement ont deux fonctions principales<sup>66</sup>. Elles ont d'abord un rôle technique en tant que prestataires de service de conditionnement et d'emballage des tomates afin de préserver la qualité et garantir une bonne présentation du produit dans le but d'augmenter leur valeur commerciale. Cette fonction est celle que l'on rencontre dans les autres pays. Mais, elles jouent également le rôle d'intermédiaire entre les producteurs et les groupes exportateurs en diffusant l'information, gérant les opérations de paiement et en élaborant des programmes de production. C'est pourquoi, au Maroc, les stations de conditionnement sont dotées des outils les plus modernes en matière de triage et de contrôle de la marchandise. Ainsi, des machines sélectionnent les tomates en fonction de leur calibre, de leur coloration et de leur qualité. Cela facilite grandement le travail de tri et assure un double contrôle des produits puisqu'ils sont d'abord triés sur la chaîne de contrôle pour être examinés de nouveau par les ouvrières.

---

<sup>65</sup> Oniflor, Ernst&Young, 2003.

<sup>66</sup> Distribucion y consumo, noviembre-diciembre 2004.

Les Pays-Bas semblent également avoir bien intégré la gestion collective des fonctions de conditionnement et d'expédition. Les producteurs hollandais se regroupent pour investir dans la mécanisation ainsi que dans des outils collectifs plus performants. En Espagne, en revanche, il n'y a pas de lien entre les stations et les métiers d'expédition, d'où une rupture dans le système de commercialisation<sup>67</sup>.

## **2. La transaction entre exportateurs et importateurs.**

### *2.1. Les circuits commerciaux et les opérateurs intervenant dans la transaction.*

Dans cette partie nous allons nous intéresser aux structures commerciales qui caractérisent la filière d'exportation. Nous étudierons dans un premier temps les intermédiaires qui existent à l'échelon national dans chacun des pays de l'étude. Il s'agit là de s'intéresser à la première mise en marché, autrement dit aux relations commerciales entre le producteur et l'acheteur. Puis, dans un second temps, nous examinerons les stratégies commerciales de chaque concurrent vers leurs marchés d'exportation afin de mettre en évidence les points sur lesquels ils concentrent leurs efforts.

La filière import-export comporte plusieurs circuits de commercialisation des fruits et légumes selon les pays.

Selon le circuit emprunté, les opérateurs et le nombre d'intermédiaires intervenant dans les échanges varient, mais la transaction principale se réalise toujours entre un exportateur et un importateur. Afin de mieux comprendre le système, nous allons considérer les deux principaux circuits empruntés.

Dans le premier circuit, on distingue trois principaux types d'exportateurs : le producteur indépendant, les organisations de producteurs et les groupes exportateurs intégrés.

- Le producteur indépendant peut vendre sa marchandise sur le marché local, laquelle sera ensuite rachetée par un exportateur, ou traiter directement avec une coopérative ou un groupe exportateur.
- Les organisations de producteurs telles que les coopératives ou les groupements de producteurs ont la possibilité de traiter directement avec l'importateur ou de passer par l'intermédiaire d'un grand groupe exportateur.
- Les groupes d'exportateurs traitent directement avec l'importateur.

En ce qui concerne l'importateur, il fait souvent appel à un commissionnaire. Celui-ci est en fait un intermédiaire de commerce qui agit en son nom propre pour le compte d'un commettant. Il intervient dans les fonctions de vente, d'achat mais également dans les opérations de douane et de transport. Il opère généralement depuis une plate-forme d'éclatement et vend ensuite la marchandise à un grossiste qui la vendra à son tour à un détaillant. Il arrive parfois que le grossiste ait intégré la fonction de commissionnaire.

Par ailleurs, dans la mesure où la grande distribution commercialise plus de 70% des fruits et légumes en Europe, c'est elle qui programme la mise en culture. En effet, les importateurs prennent contact d'une part avec la grande distribution et d'autre part avec les producteurs avec qui ils sont parfois en joint venture.

Le second circuit de commercialisation fait intervenir, d'une part, les producteurs exportateurs organisés et les grands groupes exportateurs, et d'autre part, les centrales d'achat des pays importateurs. Ce circuit est beaucoup plus direct et prend de plus en plus d'ampleur mais concernent encore de petits volumes. C'est le cas par exemple des systèmes U ou des filières Carrefour implantées en Espagne avec leur filiale SOCOMO. Néanmoins, cette manière

---

<sup>67</sup> Oniflor, Ernst&Young, 2003.

de procéder reste minoritaire du fait des procédures administratives et douanières avec lesquelles les centrales d'achat ne sont pas familières et ne veulent pas s'encombrer.

## 2.2. Les structures nationales de mise en marché.

Aux Pays-Bas et en Espagne, la mise en marché de la production de fruits et légumes frais a longtemps été organisée autour de ventes au cadran<sup>68</sup> ('veiling').

Cependant, en 1996, pour s'adapter à l'évolution de la demande (exigences au niveau du conditionnement et segmentation de l'offre de plus en plus importante), le secteur coopératif hollandais, propriétaire des veilings, a mis en place une société commerciale 'the Greenery' qui a repris non seulement les activités de mise en marché des veilings mais aussi les activités de plusieurs sociétés spécialisées dans le négoce ou l'import-export de fruits et légumes. C'est ainsi qu'aujourd'hui, le Greenery met en marché à peu près la moitié de la production légumière néerlandaise.

C'est pourquoi, la vente au cadran ne concerne plus qu'une faible part de la production néerlandaise. Ainsi, le nouveau système permet aux producteurs de passer des contrats directement avec les GMS ou avec des groupes d'import-export. De ce fait, ils contrôlent mieux la mise en marché.

Or, en Espagne, le principe de ventes au cadran concerne encore la moitié des ventes à Almeria<sup>69</sup>. Ceci représente donc un désavantage réel pour les producteurs qui n'ont pas de pouvoir de négociation. Cependant, en aval de la filière, l'exportation est bien organisée puisque des actions de promotion sont réalisées d'une part et que la FEPEX coordonnent les différents acteurs d'autre part.

En France, au contraire, la relation producteur-acheteur s'appuie sur des ventes contractualisées. Autrement dit, la marchandise est commercialisée au niveau des marchés de gros. Les grossistes achètent directement à la coopérative pour vendre ensuite aux acteurs commerciaux (GMS, exportateurs) qui viennent s'approvisionner sur les marchés de gros. Auparavant, de nombreuses coopératives déléguaient la commercialisation des produits à des négociants<sup>70</sup>. Ceux-ci vendaient alors les mêmes produits à des clients différents et donc à des prix différents. Ils prenaient leurs propres marges et l'un des inconvénients majeurs était qu'il n'y avait pas de retour de la part des clients vers les producteurs. La plupart des coopératives ont donc décidé de limiter les intermédiaires en créant des sociétés commerciales de façon à pouvoir intégrer la marge commerciale en vendant directement aux grossistes. Ainsi, les réactions des clients parviennent directement aux producteurs qui peuvent dorénavant faire preuve de davantage de réactivité et adapter l'offre à la demande. L'accès au marché étant direct, il est plus facile de satisfaire le client. De plus, bien qu'il faille rémunérer la société (gestion, administration, vente), des économies de charges ont pu être réalisées dans la mesure où la suppression d'intermédiaires a permis une meilleure maîtrise de la chaîne depuis la production jusqu'à la commercialisation.

Au Maroc, il arrive que la production commercialisée sur les marchés de gros soit en fin de compte destinée à l'exportation. En effet, pour accroître leur quota d'exportation ou si le marché exportateur est très rémunérateur, certaines stations vont chercher à s'approvisionner depuis le marché de gros. Or, dans la mesure où le marché local est peu rémunérateur, elles bénéficient de cours avantageux.

Dans le cas de la Turquie<sup>71</sup>, le marché local étant de plus en plus rémunérateur, ce genre de pratique est moins répandu. En effet, la plupart du temps, les entreprises exportatrices ayant

---

<sup>68</sup> Ce sont des systèmes de ventes aux enchères.

<sup>69</sup> Oniflor, Ernst&Young, 2003.

<sup>70</sup> Selon une source professionnelle : Dominique Calais, Directeur de la Coopérative Océane à Nantes.

<sup>71</sup> Voir en annexe, « Les producteurs turcs face au marché », p. 16.

leur propre station de conditionnement regroupent la production de quelques centaines de producteurs auprès de qui elles s'approvisionnent directement. Néanmoins, cette organisation révèle un problème majeur concernant le pouvoir de négociation des producteurs. Comme il n'existe pas en Turquie de coopératives de production à proprement parler, ce sont les grands groupes qui gèrent l'ensemble de la filière et fixent les prix. Or, il est question que le gouvernement turc encourage à la création de groupements de producteurs à l'image du modèle européen.

### *2.3. L'importance de la grande distribution.*

En Europe, la grande distribution est un client intéressant car sa demande est permanente et elle achète des volumes importants. Elle représente ainsi en général plus de 70% des ventes de fruits et légumes. Cependant, elle dispose d'un pouvoir de négociation très fort de telle sorte que la formation des prix ne suit pas forcément la loi de l'offre et de la demande. En effet, en France tout au moins, selon Hassan et Simioni (2000), la baisse du prix à la production n'est pas répercutée au consommateur de sorte que les grandes et moyennes surfaces atteignent parfois des marges allant jusqu'à 300 %. Les syndicats et le gouvernement tentent de mettre en place une législation adaptée mais le pouvoir des GMS est tel que s'elles s'associent et décident d'arrêter de s'approvisionner en tomates françaises au profit de tomates d'autres origines. C'est pourquoi, selon une source professionnelle<sup>72</sup>, la conduite des négociations doit être prudente afin d'obtenir des contre-parties de la part de chaque opérateur.

Par ailleurs, certains producteurs peuvent avoir des difficultés à répondre aux exigences imposées par la grande distribution, en terme de délais et de volumes notamment. En effet, dans la mesure où la commercialisation se fait en flux tendus, les opérateurs doivent faire preuve d'une grande réactivité. Or, il semble qu'en France certains opérateurs n'arrivent pas à répondre à ces contraintes. Aux Pays-Bas, en revanche, l'organisation et la coordination des opérateurs est telle que les circuits commerciaux sont très efficaces.

Par ailleurs, il semble qu'en Turquie également, la grande distribution commence à acquérir une place de plus en plus importante dans les circuits de commercialisation. Mais le phénomène est encore récent.

En ce qui concerne le Maroc, c'est la grande distribution européenne et non marocaine qui joue un rôle important dans les relations commerciales en créant de plus en plus de partenariats avec les groupes exportateurs ou les organisations de producteurs.

### *2.4. Les stratégies commerciales.*

#### *2.4.1. La prise en compte de la demande.*

Le constat majeur que l'on peut faire à l'heure actuelle en terme de stratégie commerciale est la **prise en considération des attentes des consommateurs par les opérateurs de la filière**. Ainsi, grâce à l'absorption de la technicité et à la modernisation permanente du secteur, dans tous les pays, hormis la Turquie peut-être, les producteurs ont acquis de plus en plus d'autonomie en matière de conditionnement et de commercialisation. Les programmes de production<sup>73</sup> sont désormais pratique courante.

Ainsi, auparavant au Maroc, la stratégie était de produire dans un premier temps et d'évacuer sa production ensuite. Désormais, les agriculteurs produisent pour vendre et pour cela, ils ont d'abord une démarche d'évaluation de l'offre. Certains ont même des contrats selon lesquels ils s'engagent à livrer un certain nombre de camions par semaine pour un produit répondant à des critères pré-définis par l'acheteur.

---

<sup>72</sup> Coopérative Océane à Nantes.

<sup>73</sup> La production de la campagne est prédéterminée selon les contrats passés entre les producteurs et les acheteurs.

Cependant, ce sont les Pays-Bas qui ont développé le mieux leurs méthodes d'évaluation de la demande. En effet, ils ont recours à des panels de consommateurs et sont en lien avec la grande distribution qui fait le relais de l'information en provenance des consommateurs<sup>74</sup>.

Selon les producteurs marocains, l'idéal est en fait d'avoir une stratégie qui permette d'assurer la vente d'une partie de sa production (environ 30%) à un prix fixe par des contrats. Une autre partie (30%) est vendue à un prix réévalué chaque semaine de façon à pouvoir corriger le prix fixe. Enfin, une dernière partie (environ 40%) est réservée à la vente libre afin de garder une certaine marge de manœuvre sur les prix.

#### **2.4.2. La certification.**

La certification est aujourd'hui l'un des points forts de la modernisation du secteur. Elle est devenue obligatoire pour répondre aux exigences de traçabilité et aux normes de qualité imposées par la Commission européenne. Elle est une autre conséquence majeure de l'importance de la grande distribution sur le reste de la filière. En effet, les stations de production et de conditionnement sont désormais certifiées EUREPGAP, HACCP ou encore ISO. Car ceci est désormais nécessaire pour pouvoir commercialiser la marchandise.

Ainsi, au Maroc, 15 stations de conditionnement sont déjà ou sont sur le point d'être certifiées BRC. De plus, 30 à 40% des exploitations sont aujourd'hui certifiées EUREPGAP. La certification est donc devenue un challenge que s'impose la profession. Mais elle n'est pas un problème pour les producteurs organisés car en général les stations de conditionnement les accompagnent dans cette démarche en leur proposant l'encadrement nécessaire.

Si la traçabilité et la certification sont des enjeux majeurs pour les pays exportateurs, elle n'en demeure pas moins une préoccupation forte pour les pays de l'UE dans la mesure où ils sont eux-même soumis aux normes communautaires. Aussi, en Espagne, un système national de certification a même été mis en place et aux Pays-Bas, 68% des exploitations étaient certifiées EUREPGAP en 2003<sup>75</sup>.

#### **2.4.3. La segmentation.**

Tous les pays se sont désormais engagés dans une stratégie de segmentation de leur offre afin de diversifier leurs clients et de tenter de se positionner sur les niches à haute valeur ajoutée. Seule la Turquie est encore en retard dans ce domaine, bien que la tomate cerise ait récemment été introduite dans la production<sup>76</sup>.

*Le paradoxe est néanmoins frappant puisque alors même qu'on assiste à une segmentation de plus en plus poussée d'une part, dont le coût n'est pas négligeable, on s'aperçoit d'autre part, que des produits sans aucune différenciation sont commercialisés à prix très bas comme c'est le cas dans les hard discount. Il s'agit alors de faire deux poids deux mesure. Autrement dit, la segmentation est certes l'une des stratégies qui serait peut-être à envisager mais à condition qu'elle soit valorisée. Les consommateurs doivent pouvoir faire la différence sur les étalages entre les différentes qualités qu'on leur propose.*

#### **2.4.4. La promotion / les marques.**

Du fait de la pression concurrentielle et de l'influence croissante de la grande distribution, les marques sont devenues des outils promotionnels importants. La notion de marque est en fait la garantie d'un produit de qualité. Elle permet aux consommateurs d'identifier le produit et par ce biais de le fidéliser. Aujourd'hui, tant les filières nationales que les filières d'exportation ont recours à des marques. Ainsi, étant donné l'avantage concurrentiel du Maroc et de l'Espagne, en

---

<sup>74</sup> Oniflor, Ernst&Young, 2003.

<sup>75</sup> Oniflor, Ernst&Young, 2003.

<sup>76</sup> UBIFRANCE, avril 2004.

terme de coûts<sup>77</sup> notamment, les producteurs français ont été contraints de développer leur stratégie commerciale en s'appuyant sur des marques avec des cahiers des charges bien définis. Ainsi, en France, il existe des marques leaders. Les Pays-Bas se sont également focalisés sur ce créneau tandis que l'Espagne ne semble pas encore avoir mis en place une telle politique marketing.

En revanche, les grands groupes exportateurs marocains se sont à leur tour orientés vers la promotion de leur production par l'intermédiaire de grandes marques pour concurrencer les marques européennes d'une part et se concurrencer entre eux d'autres part.

**Tableau 5 : Bilan concernant la compétitivité hors-prix des concurrents.**

|   | <b>France</b>                 | <b>Espagne</b>                  | <b>Maroc</b>                 | <b>Pays-Bas</b>                   | <b>Turquie</b>       |
|---|-------------------------------|---------------------------------|------------------------------|-----------------------------------|----------------------|
| <b>Système de production &amp; innovation</b> |                               |                                 |                              |                                   |                      |
| Niveau technique des équipements              | +                             | -                               | -                            | +                                 | -                    |
| Rendements                                    | +                             | -                               | -                            | +                                 | -                    |
| Irrigation                                    | +                             | +                               | +                            | +                                 | -                    |
| <b>Qualification de la main d'œuvre</b>       | +                             | +/-                             | +                            | +                                 | -                    |
| <b>R&amp;D</b>                                |                               |                                 |                              |                                   |                      |
| Choix des variétés et protection phyto        | -                             | -                               | -                            | +                                 | -                    |
| Variétés adaptées à la demande                | +                             | +/-                             | +/-                          | +                                 | -                    |
| Financement de la recherche                   | -                             | -                               | -                            | +                                 | -                    |
| Innovation et modernisation                   | +                             | +                               | +                            | +                                 | -                    |
| <b>Organisation de la profession</b>          |                               |                                 |                              |                                   |                      |
| A l'échelle nationale                         | +                             | +/-                             | -                            | +                                 | -                    |
| A l'exportation                               | -                             | +                               | +                            | +                                 | -                    |
| <b>Circuits de commercialisation</b>          |                               |                                 |                              |                                   |                      |
| Process préparation-expédition                | +                             | -                               | +                            | +                                 | -                    |
| Transaction import-export                     | +                             | +                               | +                            | +                                 | -                    |
| Structures nationales de mise en marché       | +                             | -                               | -                            | +/-                               | -                    |
| Grande distribution                           | +                             | -                               | -                            | +                                 | -                    |
| <b>Stratégies commerciales</b>                |                               |                                 |                              |                                   |                      |
| Prise en compte de la demande                 | +                             | +                               | +                            | +                                 | -                    |
| Certification                                 | +                             | +                               | +                            | +                                 | -                    |
| Segmentation                                  | +                             | +                               | +/-                          | +                                 | -                    |
| Promotion / valorisation                      | +                             | +                               | +                            | +                                 | -                    |
| <b>Bilan</b>                                  | 3 (-)<br>15 (+)<br><b>+12</b> | 8,5 (-)<br>9,5 (+)<br><b>+1</b> | 8 (-)<br>10 (+)<br><b>+2</b> | 0,5 (-)<br>17,5 (+)<br><b>+17</b> | 18 (-)<br><b>-18</b> |

*L'étude de la compétitivité hors-prix des différents pays met en évidence de meilleures capacités structurelles des pays du Nord en matière de production et de commercialisation. Les Pays-Bas s'illustrent d'ailleurs le mieux dans ce domaine tandis que la France présente des faiblesses en ce qui concerne l'exportation, la recherche et le choix des variétés.*

*Par ailleurs, on constate de réels efforts de la part de l'Espagne et du Maroc, notamment en matière de stratégie commerciale.*

*La Turquie reste très en retard par rapport à ses concurrents. Ainsi, en terme de compétitivité structurelle, la filière tomate turque n'est ni comparable aux filières tomate des pays européens ni à celle du Maroc. Elle est pourtant le cinquième exportateur mondial. On est alors en mesure de se demander comment elle parvient dans ce cas à exporter autant de tomates et comment elle se positionne sur ses marchés d'exportation.*

<sup>77</sup> Voir partie IV.

## **IV. ETUDE DE LA COMPETITIVITE PRIX DES PAYS-BAS, DE LA FRANCE, DE L'ESPAGNE, DU MAROC ET DE LA TURQUIE.**

### **A. POTENTIALITES NATURELLES ET DOTATION EN FACTEURS.**

#### **1. Une différence de climat très marquée entre le Nord et le sud de la méditerranée<sup>78</sup>.**

##### *1.1. Ensoleillement et chaleur au Sud.*

De par leur situation méridionale, l'Espagne, le Maroc et la Turquie se caractérisent tous trois par un climat à dominante méditerranéenne. Ainsi, bien qu'il existe une variabilité climatique régionale au sein de ces pays, les productions maraîchères sont principalement localisées dans des régions chaudes et ensoleillées. Ces régions sont Almeria pour l'Espagne, le Souss Massa pour le Maroc et les régions d'Adana et d'Antalya pour la Turquie. **Les températures annuelles moyennes se situent aux alentours de 18-19 °C et le nombre d'heures d'ensoleillement dépasse 3 000 heures par an.**

**Le climat est donc chaud et sec**, mais l'influence maritime ou océanique adoucissante, dont bénéficie chacune de ces régions, contribue à des températures modérées toute l'année.

Avec des précipitations inférieures à 300 mm par an, les régions du Souss Massa et d'Almeria connaissent des périodes de sécheresse importantes. Cependant, la différence d'humidité relative de ces régions (respectivement 70 et 20%) donne un avantage considérable au Maroc en terme de production maraîchère. Le climat turc en revanche, associe chaleur et précipitations de sorte que l'eau ne constitue pas un facteur limitant.

Par conséquent, **ces pays sont capables de produire douze mois sur douze en alternant production de saison et production de contre-saison** sans pour autant être contraint d'avoir recours à des systèmes de chauffage ou d'éclairage artificiel, comme c'est le cas pour les pays du Nord.

En ce qui concerne le Sud-Est de la France, il présente les caractéristiques des régions de type méditerranéen : la chaleur et la sécheresse de l'été, l'irrégularité des précipitations de l'automne et la douceur de l'hiver. Cependant, les conditions climatiques ne sont pas aussi favorables qu'au Maroc et en Espagne.

##### *1.2. Des conditions climatiques plus modérées au Nord.*

L'Ouest de la France et les Pays-Bas bénéficient d'un **climat à dominante océanique**. Ainsi, les principales régions productrices de tomates de ces deux pays se situent dans des zones tempérées, où les amplitudes thermiques sont réduites tant pour les variations diurnes que saisonnières. En effet, l'influence océanique adoucit les températures minimales et maximales. Ainsi, l'été est généralement doux, mais avec un temps variable, et l'hiver est également doux en général (peu de gel).

Par ailleurs, **l'ensoleillement de ces régions est lui aussi modéré** puisqu'il se situe entre 1 800 et 2000 heures en Bretagne et aux alentours de 1 500 heures seulement aux Pays-Bas. L'ensoleillement est donc nettement inférieure à l'Espagne, au Maroc et à la Turquie.

Enfin, avec des précipitations de 1000 mm/an en moyenne, la Bretagne et les Pays-Bas ne rencontrent pas de problème de sécheresse comme cela peut être le cas au Sud de la Méditerranée. Cependant, ces précipitations s'accompagnent parfois de vent ou de grêle, dommageables pour les cultures de plein champ.

---

<sup>78</sup> Voir en annexe, « Comparaison des conditions climatiques des différents pays », p. 17.

## **2. Les facteurs naturels limitants.**

### *2.1. Le problème de la ressource en eau au Maroc et en Espagne.*

Etant donnée l'intensification des cultures, associée à un climat chaud et sec, le Maroc et l'Espagne doivent faire face à une ressource en eau limitée. En effet, le manque de législation et de planification de l'utilisation des eaux de la nappe phréatique entraîne une surexploitation des eaux souterraines. On assiste alors à une intrusion marine qui provoque la salinité des eaux d'irrigation. Ceci est préoccupant car la tomate fait partie des plantes à tolérance modérée vis-à-vis de la salinité.

Ainsi, au Maroc, le problème des extensions de superficie s'avère dangereux pour la pérennité de la ressource. Il existe pourtant une loi qui interdit de faire de nouveaux forages dans la région, mais les producteurs font des extensions clandestines. De plus, les investissements étrangers étant autorisés par l'Etat, des producteurs espagnols et belges viennent également étendre les surfaces de production.

Par ailleurs, d'après le professeur Hafidi de l'Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II à Agadir, les systèmes de production utilisés dans la filière agrume ne sont pas du tout économes<sup>79</sup>. Mais, des efforts sont encore possibles pour optimiser l'utilisation de l'eau car il existe des régions au Maroc où l'eau n'est pas un facteur limitant. C'est pourquoi, les producteurs marocains attendent que l'Etat prennent des initiatives en matière de transfert d'eau à l'image du gouvernement espagnol. L'Etat a néanmoins mis en place, il y a trois ans, l'Agence du Bassin du Souss Massa, chargée de contrôler l'utilisation de l'eau.

Il existe donc des alternatives à cette pénurie d'eau, bien que davantage d'économies d'eau dans le secteur maraîcher ne soient certes pas envisageables. Des améliorations peuvent ainsi être entreprises au niveau des infrastructures de l'Etat pour éviter les fuites et le gaspillage. Et, certains périmètres traditionnels tels que celui des agrumes peuvent réaliser des économies d'eau en adoptant des techniques d'irrigation plus optimales et plus modernes. Le Maroc a également la possibilité de construire de nouveaux barrages et de mettre en service des barrages déjà construits. Enfin, des méthodes de dessalement de l'eau de mer grâce à des techniques qui ne sont pas trop coûteuses, sont à l'épreuve. Mais, ces efforts sont à entreprendre rapidement, d'autant plus que, selon les chiffres, l'agriculture consomme 90% des ressources hydriques du pays.

### *2.2. Pression pathogène, sol peu fertile et aléas climatiques en Espagne.*

Les virus sont aujourd'hui les principaux facteurs limitants de la production de tomates espagnole. La virulence des attaques virales survenues ces dernières années met en évidence les limites du système de conduite intensive corrélé à un matériel génétique hybride. Aux effets dévastateurs de ce type de maladies, s'ajoute le fait que les producteurs espagnols ne disposent pas de traitements chimiques (produits phytosanitaires), physiques (lutte contre les vecteurs de transmission) ou biologiques efficaces<sup>80</sup>.

Par ailleurs, la région d'Almeria dispose d'un sol peu fertile. C'est pourquoi, dans la majorité des cas, les tomates sous serres dans la région d'Almeria sont cultivées sur un sol sableux appelé '*enarenado*' ou sur des substrats selon des techniques hors sol.

Enfin, il arrive que la région doive faire face à une vague de froid importante en hiver. Durant la dernière semaine de janvier 2005, la province d'Almeria a enregistré des températures extrêmes qui ont entraîné des dégâts dans toutes les productions de la province. Certains producteurs ont perdu jusqu'à 100% de leur production de tomates car, à cette époque de

---

<sup>79</sup> La nappe qui approvisionne les exploitations d'agrumes a atteint un déficit de 260 millions de mètres cubes par an.

<sup>80</sup> Oniflor, Ernst&Young, 2003.

l'année, les tomates plantées en août de l'année précédente, sont presque à maturité<sup>81</sup>. Tout le travail a déjà été fait et tous les frais de campagnes sont déjà investis et il n'y a aucun moyen de compenser les dommages.

### *2.3. La dépendance énergétique de la France et des Pays-Bas.*

Etant données les vagues de froid hivernal et la présence fréquente de pluie, de grêle et de vent, la culture de tomate en plein air a quasiment disparu en Bretagne et aux Pays-Bas où elle a progressivement été remplacée par des abris plastiques ou en verre. Ainsi, aujourd'hui, la plupart des producteurs sont dotés de structures rigides, modernes et chauffées. De plus, le taux d'humidité relative étant supérieur à celui requis pour la culture de tomate, la production sous serre permet en outre de maîtriser l'hygrométrie.

Par conséquent, les Pays-Bas et l'Ouest de la France sont donc fortement dépendants des ressources énergétiques et des structures rigides. En revanche, les conditions climatiques plus douces du Sud-Est de la France permettent de recourir principalement à des abris non rigides chauffés ou non chauffés.

## **3. Le milieu humain.**

### *3.1. Une main d'œuvre disponible et abondante dans les PSEM.*

Au Maroc et en Turquie, la population rurale est nombreuse et environ 40% de la population active tire ses revenus du secteur agricole. La main d'œuvre agricole est donc **abondante** et il n'y a pas de problème de recrutement des travailleurs saisonniers à l'heure actuelle. Ainsi, que ce soit au Maroc ou en Turquie, la main d'œuvre est **exclusivement locale**. Dans le Souss Massa les saisonniers viennent directement d'Agadir ou des régions avoisinantes. En Turquie, la main d'œuvre saisonnière est recrutée localement ou au sud-est du pays, à la frontière proche de l'Iran<sup>82</sup>.

Cependant, il faut s'attendre dans les années à venir à des difficultés pour trouver de la main d'œuvre aussi bien au Maroc qu'en Turquie. En effet, du fait de la concentration croissante de la production dans le Souss Massa et du développement des cultures de diversification telles que le haricot vert, dont les besoins en main d'œuvre sont importants, une pénurie de travailleurs est à envisager. Les professionnels craignent également l'arrivée des investisseurs étrangers, belges et espagnols, autorisés par l'Etat. En ce qui concerne la Turquie, la menace viendrait de la forte concurrence avec le tourisme, plus valorisant et plus rémunérateur, et dont les besoins devraient être multipliés par 3 en 5 ans, dans la région d'Antalya.

### *3.2. Une pénurie de main d'œuvre en Europe.*

Que ce soit en France, aux Pays-Bas ou en Espagne, le recrutement de la main d'œuvre dans le secteur maraîcher est de plus en plus difficile. Ainsi, les régions les plus productives souffrent d'un manque de main d'œuvre pendant les périodes ponctuelles de récolte.

#### *3.2.1. Les travailleurs français et hollandais sont peu attirés par le secteur maraîcher.*

Le maraîchage est un secteur très demandeur de main d'œuvre salariée et en particulier de main d'œuvre saisonnière dont la durée d'emploi varie entre 3 et 8 mois. Ainsi, en France, le secteur maraîcher emploie respectivement 20% de main d'œuvre salariée et saisonnière. De plus, parmi les exploitations spécialisées, les cultures sous serres emploient quatre fois plus de salariés que les cultures de plein champ. Ceci s'explique notamment par le

<sup>81</sup> COEXPHAL, La opinion del agricultor, avril 2005.

<sup>82</sup> Cf. Extrait de « Réussir Fruits et Légumes », mai 2005, n°240.

fait que les exploitations de plein champ ont essentiellement une main d'œuvre familiale.

Mais, le problème de la main d'œuvre en France et aux Pays-Bas réside à la fois dans le coût<sup>83</sup> et la disponibilité. En ce qui concerne la disponibilité des travailleurs, c'est la main d'œuvre saisonnière qui fait le plus défaut. En effet, les salariés français et hollandais ne sont pas attirés par le secteur maraîcher qu'ils jugent trop contraignant et trop peu rémunérateur.

Le gouvernement hollandais a donc décidé de mettre en place des mesures pour l'incitation du travail intérimaire dans le secteur agricole<sup>84</sup>. Selon certaines sources<sup>85</sup>, 30 à 40% des employés dans les serres hollandaises seraient des étudiants de plus de 13 ans travaillant 2 à 3 heures par jour. Dans le Finistère, les producteurs ont aussi recours à une main d'œuvre étudiante d'origine asiatique.

En France, Van Haecke (2003) met en évidence « l'inadéquation de la main d'œuvre disponible à l'offre d'emploi saisonnier est quantitative et qualitative ». Pour y remédier, il suggère une meilleure professionnalisation du travail en production agricole grâce à des formations, une revalorisation des métiers et une fidélisation des salariés.

### *3.2.2. Des inégalités dans le recours à la main d'œuvre immigrée.*

Pour faire face à cette pénurie de main d'œuvre, les Pays-Bas ont adapté leur législation aux enjeux agricoles modernes, à l'instar de l'Allemagne et de l'Espagne. Ils font ainsi appel à une main d'œuvre saisonnière étrangère abondante en provenance des nouveaux États membres de l'Est. Les Pays-Bas prennent ainsi des initiatives pour attirer la main d'œuvre et des accords bilatéraux sont en cours. De plus, près d'une exploitation agricole sur 5 emploie des travailleurs clandestins, en particulier dans les serres.

En France, le recours rare voire nul à une main d'œuvre immigrée entraîne des coûts de main d'œuvre plus élevés. Ainsi, seuls 0,9 % de la population active agricole française est étrangère. On constate cependant, que dans les Bouches-du-Rhône, des travailleurs marocains obtiennent des contrats de travail délivrés par l'Office des Migrations Internationales (OMI). Certains sont ainsi employés chaque année six à huit mois depuis dix ou quinze ans. Dans le Finistère, les producteurs ont aussi recours à une main d'œuvre étudiante d'origine asiatique.

En revanche, la province espagnole d'Almeria se distingue du reste de l'Espagne et de l'Europe, dans la mesure où la présence d'une main d'œuvre immigrée facilite le recrutement des travailleurs saisonniers agricoles.

L'implantation d'un nouveau modèle d'agriculture intensive au début des années 70, corrélé à un accroissement permanent des superficies cultivées, a entraîné une demande croissante de main d'œuvre. Ainsi, l'histoire récente de la province d'Almeria s'est caractérisée par d'importants mouvements migratoires. Ces flux se sont d'abord traduits par une émigration interne des habitants des communes de l'intérieur du territoire vers le littoral. Puis, ce processus s'est amplifié attirant des migrants en provenance de tout le territoire national. Enfin, ces dernières années, l'arrivée massive d'étrangers en provenance du Maroc, de l'Equateur et des pays de l'Est a contribué de manière significative à garantir la disponibilité de main d'œuvre pour le secteur horticole. En effet, l'amélioration du niveau de vie et les opportunités de travail offertes par les autres secteurs économiques pour des postes moins pénibles et plus rémunérateurs a entraîné un déplacement des travailleurs locaux créant ainsi un déficit de main d'œuvre qui a été comblé par l'immigration. La tendance qui a été initiée au début des années 80, s'est intensifiée de manière significative durant la décennie des années 90, à tel point que le flux d'immigrants arrivant dans la province d'Almeria a dépassé les possibilités d'emploi du secteur agricole. Il en résulte des salaires très bas car les serristes espagnols recrutent les journaliers dont

---

<sup>83</sup> Nous reviendrons sur le problème de coût dans la partie III, avec l'analyse des coûts de production.

<sup>84</sup> « Etude comparée au niveau européen de l'impact de la concurrence sur l'emploi dans le secteur agricole », Jacques Le Guen, 2005.

[http://www.agriculture.gouv.fr/spip/IMG/pdf/rapport\\_leguen-18052005.pdf](http://www.agriculture.gouv.fr/spip/IMG/pdf/rapport_leguen-18052005.pdf)

<sup>85</sup> La tomate en Hollande et en Bretagne, Chambre d'Agriculture du Roussillon, 2004.

ils ont besoin chaque jour et, devant l'affluence des travailleurs, ils disposent d'un important pouvoir de négociation. La présence de ces travailleurs clandestins entraîne donc des coûts de main d'œuvre très bas par rapport aux autres pays de la Communauté européenne.

Cependant, cette situation génère des conflits sociaux et économiques. Si le gouvernement décide de prendre des mesures pour résoudre ce problème, les producteurs de la région risquent de voir leurs coûts de production augmenter de façon importante. Néanmoins, un processus de régularisation est en cours. Mais il repose sur l'initiative des employeurs, donc il n'est pas sûr qu'il conduise à l'élimination du travail clandestin, compte tenu de la préférence de certains employeurs pour le maintien de situations illégales qui, même si elles présentent des risques, permettent des rémunérations du travail bien moindres.

*Bien que chaque gouvernement essaie de rechercher des mesures pour favoriser l'insertion des demandeurs d'emploi dans ce secteur économique, l'appel à la main d'œuvre étrangère légale ou illégale est fréquent. En effet, la main d'œuvre nationale est peu disposée à accepter des emplois précaires et mal payés alors que le recours à la main d'œuvre étrangère permet une plus grande flexibilité.*

## **B. APPUI INSTITUTIONNEL : SOUTIENS PUBLICS ET SUBVENTIONS.**

### **1. L'OCM fruits et légumes : des financements collectifs.**

En Europe, l'Organisation Commune des Marchés (OCM) des fruits et légumes gère le marché. Sa réforme en 1996 a conduit à la mise en application d'un nouveau règlement (CEE N° 1035/72). Les organisations de producteurs (OP) se substituent désormais aux groupements de producteurs (GP). Leur fonction principale est d'assurer la commercialisation des produits. A ce titre **elles bénéficient du concours public dont les aides ne sont allouées qu'au profit d'une commercialisation collective**. Les OP sont co-financées à 50% par les professionnels et à 50% par le FEOGA dans le cadre de Programmes Opérationnels (PO) pluriannuels. Chaque OP bénéficie d'une aide plafonnée à 4,1% de la valeur de sa contribution commercialisée (VPC).

Le programme opérationnel (PO) définit 6 axes d'orientation : optimisation des conditions de production (investissements dans les exploitations et les stations), recherche de la qualité (expérimentation, traçabilité, adaptation de nouvelles variétés, contrôles qualité...), actions liées à l'environnement (production et lutte intégrée, protection de l'eau, contrôle des résidus, désinfection des sols...), les actions liées à la commercialisation, la gestion et les retraits.

En Europe, le secteur des fruits et légumes ne bénéficie pas de soutiens directs. Cependant, il existe d'autres sources de financement tels que les dotations aux jeunes agriculteurs (DJA), les programmes intégrés méditerranéens (PIM) et les Plans d'amélioration matérielle (PAM). Il existe en outre des soutiens indirects de la part des régions.

Cependant, en Europe, le secteur fruits et légumes est peu, voire non concerné par les aides de la PAC et les aides sont régionalisées de sorte qu'il n'y a pas d'harmonisation entre les pays.

### **2. Un faible soutien public à destination des producteurs marocains et turcs.**

En ce qui concerne le Maroc et la Turquie, les producteurs ne disposent d'aucun soutien public financier direct dans le secteur des fruits et légumes.

Cependant, au Maroc, dans le cadre de la politique agricole et commerciale des fruits et légumes, le gouvernement a mis en place un certain nombre d'incitations économiques pour promouvoir l'investissement privé en agriculture<sup>86</sup> :

- subventions des prix des intrants agricoles,

---

<sup>86</sup> Cf. annexe « Mesures d'encouragements à l'investissement ».

- mesures d'encouragements à l'investissement (encouragements fiscaux, garantie des investissements, location et acquisition de terrains, aides financières),
- facilités de crédits et bonifications des taux d'intérêts,
- financement des infrastructures publiques,
- exonération de l'impôt sur le revenu jusqu'en 2020.

De plus, en ce qui concerne le financement d'infrastructures publiques, l'Etat marocain a notamment entrepris une mobilisation des ressources en eau en instaurant un programme de construction de barrages de grande hydraulique. Ainsi, durant ces trois dernières décennies 51 à 75% des budgets d'investissements de l'agriculture ont été alloués aux zones irriguées.

Quant à la Turquie, elle bénéficie d'un soutien grâce à des projets de développement financés par la Banque Mondiale et l'Etat turc. Ainsi, une partie des serres situées dans la région d'Antalya a été construite, il y a plusieurs années sur l'initiative du FMI<sup>87</sup> dans le cadre d'un programme d'aide à l'agriculture turque. Grâce à ce programme chaque producteur a pu ainsi acquérir 2 000 m<sup>2</sup> de serre en verre. De plus, le gouvernement a annoncé des mesures incitatives en faveur des cultures sous abris et des techniques modernes d'irrigation. Cependant, depuis 2001, il n'y a plus de subvention de l'Etat pour l'utilisation de semences certifiées.

*En Europe des financements sont alloués au secteur fruits et légumes dans le but d'encourager le regroupement et la fédération des producteurs. Au Maroc, les soutiens publics sont davantage sous formes d'incitations économiques. Enfin, en Turquie, le secteur reçoit peu d'aide de la part du gouvernement.*

### **C. COMPETITIVITE PRIX : CALCUL DES COUTS DE REVIENT.**

La production maraîchère est une production contraignante car elle nécessite à la fois des apports importants de capitaux et de travail. En effet, les capitaux sont indispensables pour les investissements, la technicité et la spécialisation car, pour prétendre à une production de qualité, il est indispensable de travailler avec des outils récents et performants<sup>88</sup>.

La priorité des producteurs consiste à produire le moins cher possible. Leur objectif est alors de recourir à des structures et des modes de production efficaces en terme de coûts, de productivité et de qualité. Pour comparer les niveaux de compétitivité des pays, nous allons calculer, non pas les seuls coûts de production, mais les coûts de revient totaux, incluant également les coûts de commercialisation (conditionnement et transport).

#### **1. Des coûts de production très différents selon les pays.**

La comparaison des coûts de production présentée ici concerne des structures et des modes de production très différents d'un pays à l'autre mais néanmoins représentatifs des productions nationales de chaque pays. Bien que les techniques et les équipements diffèrent, ils permettent de produire des tomates commercialisées dans la même catégorie<sup>89</sup>. Les consommateurs ne font aucune différence, d'où la pertinence d'une telle comparaison.

Dans un premier temps on constate que les producteurs turcs et marocains ont des coûts de production équivalents et nettement inférieurs à ceux observés en Europe. Les postes pour lesquels les producteurs marocains et turcs sont plus compétitifs que les producteurs européens sont la main d'œuvre, les amortissements et l'énergie. En revanche, les approvisionnements (divers, intrants et plants) représentent une part importante du coût total.

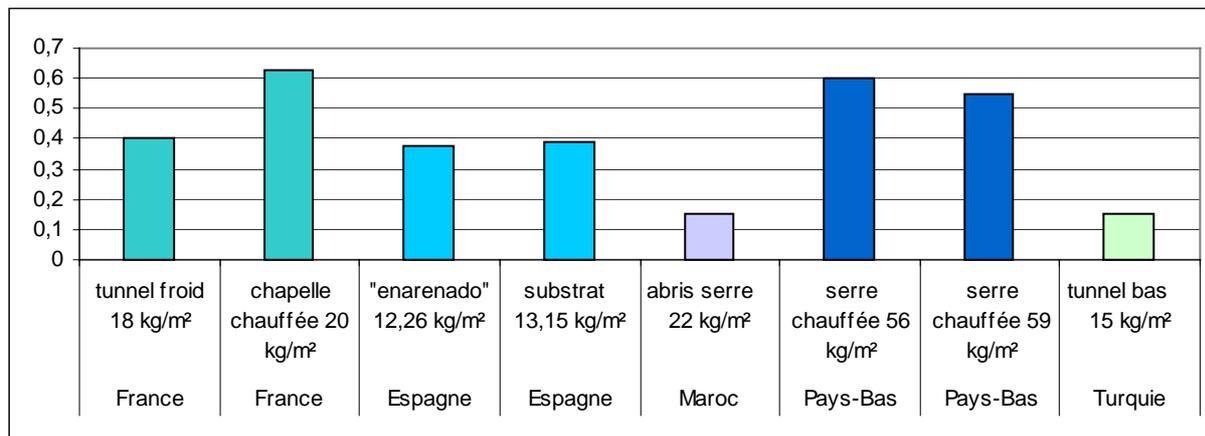
<sup>87</sup> Fonds Monétaire International.

<sup>88</sup> Selon une source professionnelle française.

<sup>89</sup> Tomate ronde.

En ce qui concerne les pays européens, les coûts de production sous serres chauffées sont comparables en France et aux Pays-Bas. La répartition des charges est à peu près similaire dans les deux pays, avec cependant, une part relative pour la main d'œuvre un peu moins élevée aux Pays-Bas. En revanche, en France, les systèmes de production sans chauffage permettent de diminuer le coût total de 30%. Quant à l'Espagne, grâce à des charges de main d'œuvre inférieures et l'absence de charges d'énergie, ses coûts de production ne représentent que deux tiers des coûts français et hollandais.

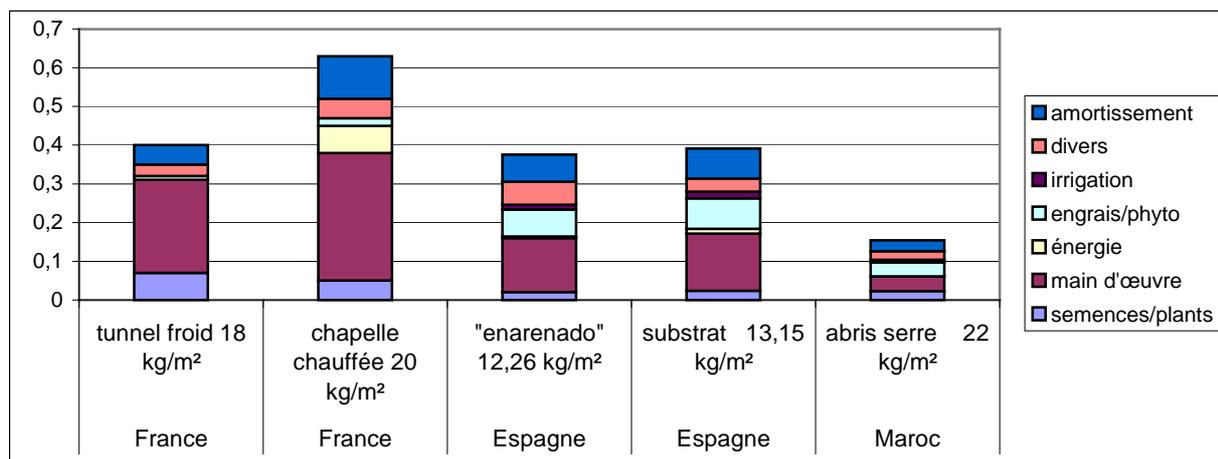
**Graphique 10 : Comparaison des coûts de production en €/kg (hors assurances et frais financiers).**



Source : Chambre d'Agriculture du Vaucluse, J.C Pérez Mesa & J. de Pablo Valenciano, enquêtes Maroc, Oniflor / Ernst&Young, Enquêtes Turquie.

Cependant, d'autres sources<sup>90</sup> annoncent des coûts de production minimaux de 0,75 €/kg à 0,85 €/kg aux Pays-Bas et de 1 €/kg en France, dans les Pyrénées Orientales.

**Graphique 11 : Répartition des différents postes de charges (hors assurances et frais financiers).**



Source : Chambre d'Agriculture du Vaucluse, J.C Pérez Mesa & J. de Pablo Valenciano, enquêtes Maroc, Oniflor / Ernst&Young, Enquêtes Turquie.

<sup>90</sup> La tomate en Hollande et en Bretagne, Chambre d'Agriculture du Roussillon, 2004.

## **2. L'importance de la dotation en facteurs sur la maîtrise des coûts de production.**

Dans un premier temps, la dotation en facteurs s'avère primordiale puisque certains pays peuvent tirer profit de leurs conditions climatiques et de leurs avantages concernant la main d'œuvre et les approvisionnements.

Ainsi, en fonction des pays et des modes de production, le poids de certains facteurs est déterminant dans le calcul des coûts totaux. C'est pourquoi, il est nécessaire de considérer l'ensemble des postes de charges concernant aussi bien les amortissements, l'énergie, les approvisionnements divers (intrants : pesticides, fertilisants...) et la main d'œuvre, la mécanisation, la fiscalité et les frais généraux. Une telle analyse permettra ainsi de mettre en évidence les forces et les faiblesses respectives des principaux pays producteurs de l'UE et du Bassin Méditerranéen.

### *2.1. Le coût de la main d'œuvre.*

Le problème majeur qui se pose en production agricole est la différence qui existe entre les régimes sociaux des différents pays producteurs. D'une part, bien que les écarts soient moindres dans le cas des pays de l'UE, l'harmonisation n'est pas encore complète. D'autre part, les différences sont très significatives entre les pays européens et les pays tels que le Maroc et la Turquie. De plus, outre des différences importantes de salaires, les conditions de travail sont loin d'être les mêmes dans tous les pays.

#### *2.1.1. Des différences de salaires importantes entre les pays européens et leurs concurrents.*

**Le coût du travail très élevé en Europe pénalise les filières dont les besoins en main d'œuvre sont importants, en particulier concernant les travailleurs saisonniers.**

De plus, les efforts en matière de recherche de la qualité, par le développement de méthodes de protection biologique et intégrée impliquent de consacrer davantage de temps à la formation technique du personnel, et au contrôle de la production. Ainsi, ces procédés peuvent accroître le coût et poser des problèmes de pénurie de main d'œuvre<sup>91</sup>.

On constate de ce fait un fort impact du coût de la main d'œuvre sur la compétitivité de la production de légumes en Europe. En effet, le salaire brut chargé de la main d'œuvre permanente est de l'ordre de 10 €/heure en France, 9 €/heure aux Pays-Bas et 6 €/heure en Espagne<sup>92</sup>.

En ce qui concerne la main d'œuvre saisonnière, les salaires bruts sont équivalents en France et aux Pays-Bas (environ 8,5 €/heure) tandis qu'en Espagne le coût horaire est nettement inférieur (6 €). Cependant, le Maroc et la Turquie détiennent des avantages compétitifs considérables dans ce domaine puisque les salaires nets de la main d'œuvre saisonnière sont respectivement de 4 €/jour et de 9 €/jour. Cependant, en Turquie, le secteur agricole emploie de nombreux travailleurs clandestins ainsi que des mineurs dont les salaires sont plus bas que le salaire légal. Si l'on tient compte de cela, le salaire maximum à considérer n'est que de 5 à 6,2 euros net par jour.

Par conséquent, si on ramène ces valeurs au coût horaire, le salaire marocain est 16 fois moins élevé que le salaire français.

---

<sup>91</sup> Cf. document collectif INRA 2004 : [http://www.inra.fr/rhone-alpes/symposium/pdf/session4-1\\_3.pdf](http://www.inra.fr/rhone-alpes/symposium/pdf/session4-1_3.pdf).

<sup>92</sup> Oniflor, Ernst&Young, 2003.

### 2.1.2. Durée légale du travail et régimes de protection sociale : des différences notables selon les pays.

Une autre différence majeure entre les pays européens et les PSEM, concerne les charges patronales. En Europe, les régimes sociaux sont très réglementés. Néanmoins, des politiques d'incitations à l'emploi de salariés à bas salaires sont mises en place dans certains pays.

La Turquie et la France sont les pays où les charges patronales sont le plus élevées. Cependant, la situation des deux pays est très différente dans la mesure où en France le salaire minimum garanti est élevé (7,7 €/h environ) comparativement à la Turquie (2 €/heure). Cependant, la France a mis en place un régime spécial pour les travailleurs saisonniers du secteur fruits et légumes, dont la durée de travail n'excède pas 110 jours par an. Ils bénéficient ainsi d'une exonération de 90% des cotisations patronales pour la sécurité sociale.

Par ailleurs, alors que les charges patronales sont faibles aux Pays-Bas, un système d'exonération partielle sur les bas salaires avantage encore plus les producteurs.

A titre de remarque, l'Allemagne dispose d'un accord avec la Pologne l'autorisant à payer aux travailleurs polonais des salaires de 5€ de l'heure sachant que les charges sociales sont payées par le gouvernement polonais.

Enfin, si la protection sociale dans le secteur agricole, au Maroc, est faible à l'heure actuelle, elle est amenée à être davantage réglementée dans les années à venir, au même titre que les conditions de travail et de logement des ouvriers. Par conséquent, l'avantage comparatif du Maroc en terme de coûts de la main d'œuvre risque de s'amoinrir.

Le temps de travail dans les PSEM est supérieur à celui des pays d'Europe, d'autant plus que les chiffres obtenus pour la Turquie ne tiennent pas compte des saisonniers clandestins dont la durée de travail est supérieure à la durée légale. Il faut également relativiser ces chiffres car la notion de productivité n'est pas prise en compte.

**Tableau 6 : Parts des charges patronales et salaires de la main d'œuvre permanente.**

|                    | France    | Espagne         | Pays-Bas |
|--------------------|-----------|-----------------|----------|
| Salaire brut       | 50,33 €/j | 31,4 à 36,5 €/j | 56,8 €/j |
| Charges patronales | 43 %      | 31,6 %          | 18 %     |
| Salaire net        | 71,97 €/j | 41,3 à 48 €/j   | 67 €/j   |

Source : Ernst&Young, nos calculs.

**Tableau 7 : Part des charges patronales, salaires et durée légale du travail de la main d'œuvre saisonnière.**

|                           | France    | Espagne   | Maroc   | Pays-Bas  | Turquie |
|---------------------------|-----------|-----------|---------|-----------|---------|
| <b>Salaire brut</b>       | 52,77 €/j | 39,94 €/j | 4,5 €/j | 63,8 €/j  | 9 €/j   |
| <b>Charges patronales</b> | 13,01 %   | 18,16 %   | < 20 %  | 2,28 %    | 45 %    |
| <b>Salaire net</b>        | 59,64 €/j | 47,19 €/j | 5,4 €/j | 65,28 €/j | 15 €/j  |
| <b>Durée hebdomadaire</b> | 35        | 39        | 48      | 38        | 40      |

Source : Ernst&Young, UBIFRANCE, nos enquêtes, nos calculs.

L'ensemble de ces paramètres met en évidence l'importance des charges de main d'œuvre dans les coûts de production européens. Ainsi, l'Espagne et les Pays-Bas consacrent environ 35 %<sup>93</sup> de leurs charges à la main d'œuvre tandis qu'en France cette part peut atteindre 40 à 60% des coûts de production du fait de la hausse du SMIC, des 35 heures et des charges

<sup>93</sup> Oniflor, Ernst&Young, 2003.

*sociales élevées. On comprend alors l'avantage du Maroc et de la Turquie en terme de coûts de main d'œuvre puisque ce poste ne concerne que 20 à 25%<sup>94</sup> de leurs charges.*

## ***2.2. Approvisionnements.***

### ***2.2.1. Les PSEM pénalisés par les importations d'intrants.***

L'utilisation d'intrants dans les PSEM est fortement dépendante de l'industrie étrangère. En effet, n'étant pas produits localement, les matériaux plastiques, les produits phytosanitaires et les fertilisants doivent être importés à des coûts élevés. La part relative des engrais et des produits phytosanitaires peut ainsi atteindre 25 à 30%<sup>95</sup> des charges totales. En Espagne, ce poste est également relativement important puisqu'il concerne 20% du coût total. Ceci peut s'expliquer notamment par les crises sanitaires à répétition apparues ces dernières années en Espagne.

Au contraire, la France et les Pays-Bas, semblent mieux maîtriser l'utilisation des intrants. Cela est sans doute dû à la généralisation de la fertigation et aux méthodes de production alternatives telles que la lutte intégrée et la lutte biologique.

### ***2.2.2. Les Pays-Bas et la France pénalisés par leurs coûts en énergie.***

Le montant des charges du poste énergie est équivalent en France et aux Pays-Bas pour des exploitations de mêmes caractéristiques<sup>96</sup>. Cependant, la dépendance énergétique de la France (notamment la Bretagne) et des Pays-Bas, révèlent un coût énergétique élevé pouvant atteindre 20 à 30%<sup>97</sup> des coûts de production, sachant que ces charges comprennent à la fois l'énergie nécessaire au chauffage, à l'éclairage et à l'irrigation.

## ***2.3. Des investissements différents selon les pays et le type de structures utilisé.***

Le recours à des structures modernes entraîne nécessairement un investissement supérieur à celui requis pour des structures dites traditionnelles. Or, pour faire face aux conditions climatiques difficiles, les producteurs français et hollandais sont contraints de cultiver leurs tomates sous serres chauffées. C'est pourquoi, comparativement aux producteurs espagnols, marocains et turcs, ils ont besoin d'un investissement en capital plus important pour s'installer. Cependant, il faut ramener cet investissement au gain de productivité engendré par l'utilisation d'équipements modernes et performants. En effet, les rendements pour les productions sous serres en verre chauffées sont 2 à 3 fois supérieurs à ceux obtenus sous abris plastiques froids ou chauffés. Ceci s'explique par le fait que l'utilisation de serres en verre est associée à des équipements modernes et très performants en matière de chauffage, d'irrigation et d'aération permettant ainsi un meilleur contrôle de l'atmosphère (hygrométrie, ventilation, température...). Par ailleurs, la production sous serre est souvent associée à la production hors sol dont les rendements sont souvent supérieurs au plein champ et à la production en sol sous serre.

*Par ailleurs, la durée d'amortissement et la diversité des structures, non seulement d'un pays à l'autre mais également à l'intérieur d'un même pays, rend difficile l'évaluation de l'importance des investissements dans les coûts de production.*

---

<sup>94</sup> Nos enquêtes.

<sup>95</sup> Nos enquêtes.

<sup>96</sup> La tomate en Hollande et en Bretagne, Chambre d'Agriculture du Roussillon, 2004.

<sup>97</sup> Sous multichapelle plastiques et sous serres en verre, CTIFL.

**Tableau 8 : Montant des investissements pour la construction des abris.**

|                                      | France   | Espagne                                     | Maroc   | Pays-Bas   | Turquie |
|--------------------------------------|--|---|---|--|---------|
| <b>Abris plastique, tunnel froid</b> | 8,7 €/ m <sup>2</sup> ,<br>18 kg/m <sup>2</sup>                                      | 3 à<br>7 €/ha,<br>10 à 16 kg/m <sup>2</sup> | 3 à<br>3,5 €/ha, 13 à<br>24 kg/m <sup>2</sup> | X  | 3 €/ha  |
| <b>Multichapelle chauffée</b>        | 13 €/ m <sup>2</sup>   | X   | X   | X  | X       |
| <b>Serre en verre</b>                | 77 €/m <sup>2</sup> pour<br>une serre nue,<br>1 M €/ha, 40 à<br>45 kg/m <sup>2</sup> | X   | X   | 28 à 33 €/m <sup>2</sup><br>pour une serre<br>nue et 70 €/m <sup>2</sup><br>tout compris, 54<br>à 62 kg/m <sup>2</sup> | X       |

Source : Ernst&Young, *Enquêtes, Chambres d'Agriculture des Pyrénées Orientales et du Roussillon* (X signifie que la structure n'est pas caractéristique du pays concerné).

*Finale*ment, la France et les Pays-Bas ont des coûts de production trois à quatre fois supérieurs à ceux observés dans les PSEM. L'écart avec l'Espagne est un peu moins important mais il n'en demeure pas moins que l'Espagne possède un avantage comparatif en terme de coûts vis-à-vis de ces principaux partenaires et concurrents européens.

### 3. L'importance de la logistique dans le coût de revient à l'exportation.

#### 3.1. Des coûts de conditionnement élevés pour les PSEM.

Les pays européens ont développé le conditionnement dans le but de garantir la conservation des produits exportés d'une part et de se préserver de la concurrence d'autre part. Le conditionnement est donc devenu aujourd'hui le moyen de se différencier de ces concurrents car il permet d'identifier l'origine du produit et de répondre aux exigences des clients en différenciant le packaging. Les pays tiers qui exportent vers l'UE ont dû s'adapter en intégrant à leur tour le conditionnement dans leurs prestations. Cependant, cela inclut des coûts supplémentaires pour les pays du Sud qui doivent importer le plastique pour les emballages et investir dans des stations de conditionnement mécanisées et modernes. On aboutit alors à des coûts de conditionnement aux alentours de 0,2 €/kg au Maroc, contre 0,1€/kg dans les pays européens.

#### 3.2. L'impact des modes de transport sur le coût de revient final.

En matière de commerce international, le transport peut influencer de manière importante la compétitivité des pays sachant qu'il faut considérer à la fois le transport des marchandises à l'intérieur du pays et le transport des produits d'un pays à l'autre. C'est pourquoi, **des pays ayant un net avantage concurrentiel en terme de coûts de production peuvent ainsi voir le prix final de leur produit grevé par le coût logistique.** Ainsi, les coûts de transport peuvent avoir une incidence quant au choix des marchés d'exportation. Cependant, l'ampleur et l'impact réel que peut constituer ce désavantage varient d'un pays à l'autre. En effet, il faut également tenir compte des moyens logistiques dont disposent les pays car ils ont un effet direct sur les délais de livraison et la conservation des produits. Selon les critères de qualité et les exigences des pays importateurs certaines destinations correspondront davantage à l'offre d'un exportateur.

### *3.2.1. Le transport routier est actuellement le plus répandu pour les trajets intra-communautaires et les trajets extra-communautaires de courte distance.*

Selon M. Puntunet de l'entreprise Guanter&Rodriguez, le transport routier est aujourd'hui le mode de transport privilégié pour les fruits et légumes en provenance du Maroc et à destination de l'UE. En effet, **18 000 camions** transitent ainsi chaque année au départ du Maroc. Le coût de transport est donc calculé au coût kilométrique et la **notion d'aller-retour** permet des tarifs plus compétitifs. Par ailleurs, on assiste de plus en plus à un déplacement de la production espagnole vers le Maroc ce qui n'est pas sans causer des problèmes logistiques à craindre dans les années à venir. Effectivement si les flux ne cessent d'augmenter, les temps d'attente, la fiabilité et l'organisation logistique seront plus difficiles à gérer.

En terme de durée de transport, c'est évidemment le mode de transport le plus rapide qui est recherché. Ainsi, les meilleurs délais observés entre Agadir et Perpignan sont de 48 heures avec un camion rapide et de 64 heures avec un camion normal. Il n'est désormais plus possible d'améliorer les temps de transport routier. Le coût est alors de 3 700 € pour le transit d'un camion contenant 26 palettes<sup>98</sup>, soit un coût de 0,17 €/kg de tomate. Or, le trajet Almeria – Perpignan n'est que de 1200 €, soit un coût au kilo de tomate de seulement 0,05 €. Les Espagnols tirent ainsi un net avantage en terme de compétitivité coûts sur le plan logistique. Ainsi, contre toute attente, les tomates espagnoles arrivent sur le marché à des prix inférieurs à ceux des tomates marocaines.

### *3.2.2. La voie maritime : des coûts compétitifs mais des moyens logistiques encore limités.*

**Sur de grandes distances, le transport par bateau peut être très avantageux en termes de coûts.** C'est pourquoi, concernant les importations en provenance d'Egypte, d'Algérie et d'Israël par exemple, le bateau reste le moyen le plus compétitif. Ces trois origines essaient en effet de se positionner sur le marché européen. C'est pourquoi, des lignes directes entre l'UE et l'Egypte d'une part, et l'Algérie d'autre part, sont actuellement à l'essai. L'entreprise Guanter&Rodriguez, à Perpignan, a ainsi mis en place une ligne maritime entre Oran et Alicante sachant que le trajet via la mer est seulement de 7 heures. Ils ont également installé à Alicante, un entrepôt frigorifique et une agence en douane.

Avant l'essor du camion, les exportateurs marocains avaient recours au transport par bateau. Cependant, le chargement se faisait en cale à la palette. A l'avenir, selon Montigaud, le transport maritime en containers réfrigérés sur des bateaux de lignes est amené à se développer. Ainsi, les exportateurs ne seront pas obligés de se regrouper car grâce au containers chaque exportateur pourra exporter le volume souhaité. Ainsi, le transport maritime aura la même souplesse que le transport routier tout en offrant des prestations de livraisons de client à client. Les lots seront sans doute plus facilement gérables en matière de logistique et de stockage. Ce mode de transport est appelé à se développer pour de nombreuses origines.

Mais, si la voie maritime s'avère plus compétitive que la voie terrestre, elle doit néanmoins permettre un transport dans des délais similaires et dans des conditions de conservation optimales, pour pouvoir se développer. Or, dans le cas du Maroc, il faut 2 à 3 jours par camion contre 5 jours par bateau.

### *3.2.3. Le cas particulier de la Turquie.*

**L'éloignement des marchés d'exportation européens constitue un inconvénient pour le développement des relations commerciales entre la Turquie et les pays de l'UE.**

---

<sup>98</sup> Soit 22 tonnes nettes de tomates.

Malgré des délais de livraison relativement importants, entre 4 et 7 jours selon la destination, le camion reste le mode de transport privilégié par les entreprises exportatrices. Cependant, il semble que pour faire la liaison Turquie-Marseille, le transport par bateau d'un conteneur réfrigéré de 900 kg coûte entre 700 et 750 €, soit 0,78 à 0,83 €/kg<sup>99</sup>. Ainsi, ce mode de transport a une forte incidence sur le prix final du produit. On comprend alors pourquoi, un pays tel que la Turquie exporte peu vers l'UE. De plus, d'après M. Puntunet, la Turquie ne dispose pas des infrastructures suffisantes pour développer une telle activité. En effet, il n'existe pas à l'heure actuelle de ligne directe entre la France et la Turquie, par exemple. C'est pourquoi, les envois par bateau demandent davantage d'organisation. On peut également penser que le suivi de la marchandise privilégie le transport par camion car les entreprises exportatrices turques semblent y attacher beaucoup d'importance et ont souvent leurs propres camions. Ce mode de transport est par ailleurs beaucoup moins cher, mais nous ne disposons pas de chiffres à ce sujet.

### 3.3. Les coûts induits par le stockage.

Selon la qualité, une tomate se conserve entre 10 et 15 jours (cf. variété long life). Mais, si l'entreposage de longue durée est nécessaire c'est que la situation est extrême et que le marché est bloqué. En effet, l'entreposage génère un coût supplémentaire car les frais de déchargement et de stockage grèvent le produit. A titre d'indication, le déchargement d'une palette coûte 10 € et son stockage 1,20 € par jour. Il faut donc faire le calcul en fonction de la VFI du jour, pour savoir s'il est plus avantageux de payer les droits de douanes ou d'entreposer en attendant une situation plus favorable.

## 4. L'influence des coûts de commercialisation sur le prix de revient à l'exportation.

Tableau 9 : Synthèse des coûts de production et des coûts de revient à l'exportation (€/kg).

|  | Espagne     | Maroc                      | Pays-Bas    | Turquie     |
|--|-------------|----------------------------|-------------|-------------|
| Prix de revient à la production                  | 0,24 à 0,39 | 0,16 à 0,23                | 0,55 à 0,60 | 0,10 à 0,21 |
| Coût de conditionnement                          | 0,10        | 0,19                       | 0,10        | ?           |
| Coût de transport (jusqu'à Perpignan)            | 0,05        | 0,17                       | X           | X           |
| Coût de transport (jusqu'à Francfort)            | 0,21        | X                          | 0,07        | ?           |
| Prix de revient à l'expédition jusqu'à Perpignan | 0,39 à 0,54 | 0,52 à 0,59 <sup>100</sup> | X           | X           |
| Prix de revient à l'expédition jusqu'à Francfort | 0,56 à 0,70 | X                          | 0,72 à 0,77 | ?           |

Source : nos calculs.

Il ressort de cette analyse comparative que **les coûts de commercialisation relatifs à l'exportation (transport et conditionnement) diminuent de façon significative l'avantage comparatif que pouvaient avoir certains pays par rapport à d'autres**. Le différentiel des coûts de production entre le Maroc et l'Espagne varie du simple au double en faveur du Maroc. Mais, les coûts de conditionnement et de transport à destination de la France sont supérieurs pour

<sup>99</sup> Coût estimé à partir du coût de transport d'un container réfrigéré de 20 pieds (soit 28,3 m<sup>3</sup> 900 kg nets de tomates) : 850 à 900 \$ pour le trajet Egypte-Marseille. En supposant que le trajet Izmir-Marseille est comparable, on obtient un coût de transport entre 0,78 et 0,83 €/kg.

<sup>100</sup> Voir en annexe, « Résultats de l'enquête concernant les coûts de production de la tomate primeur au Maroc », p. 18.

les exportateurs marocains. Le coût de revient pour exporter des tomates vers la France est donc plus élevé pour le Maroc que pour l'Espagne.

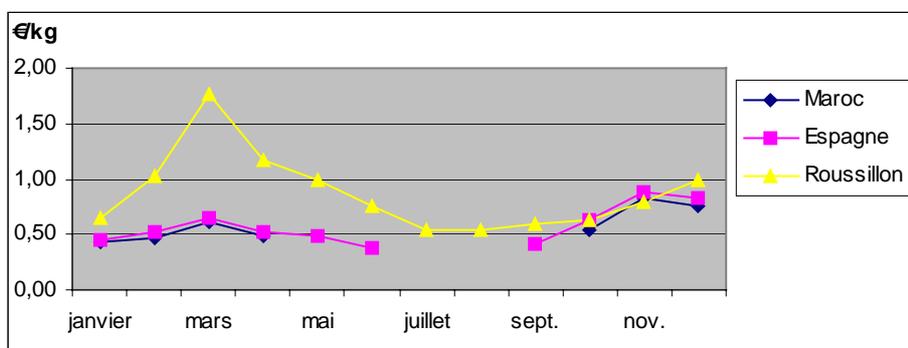
*Cependant, afin d'approfondir ce constat, il s'agit maintenant d'étudier les marges réalisées par les producteurs d'une part et entre le prix de production et le prix de vente à l'expédition (marge à l'exportation) d'autre part. Pour le calcul des marges à l'exportation, nous devons considérer le principal marché où deux pays sont en concurrence.*

## D. ANALYSE DES PRIX DE MARCHÉ.

### 1. La concurrence sur le marché français :

Pour une même catégorie, les prix des tomates d'origine française sont plus élevés pendant une grande partie de l'année. Toutefois, cette tendance est d'autant plus vraie en hiver et au printemps car les prix des tomates françaises peuvent être trois fois plus élevés que ceux des tomates turques et marocaines. En revanche, en automne, les prix sont équivalents, toutes origines confondues.

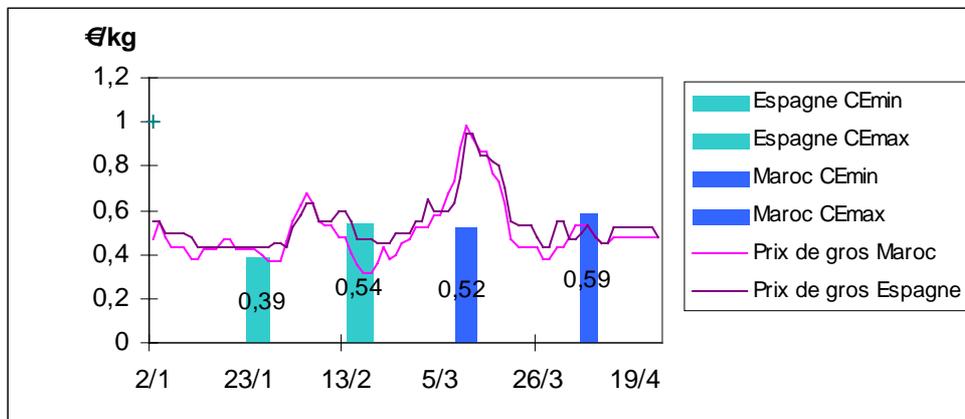
**Graphique 12 : comparaison des prix des tomates par origines, sur le marché français.**



Source : COMEXT.

D'après ce qui précède, les tomates marocaines perdent finalement leur avantage compétitif initial et arrivent sur le marché français avec un coût final supérieur à celui des exportateurs espagnols. Or, cette augmentation du coût n'est pas compensée par une augmentation du prix perçu par les exportateurs marocains. On constate que plus est que la majeure partie de l'année, les prix de gros pour l'origine Maroc sont inférieurs aux prix de gros pour l'origine Espagne. Selon Redani (2003), il semblerait que ce soit également le cas pour des tomates de marque en provenance de ces deux pays<sup>101</sup> (cf. graphique 13).

**Graphique 13 : Comparaison des prix de gros par rapport aux coûts de revient à l'exportation de l'Espagne et du Maroc sur le marché Saint Charles en France (2005).**



Source : SNM, nos calculs, CE : Coûts de revient à l'Exportation.

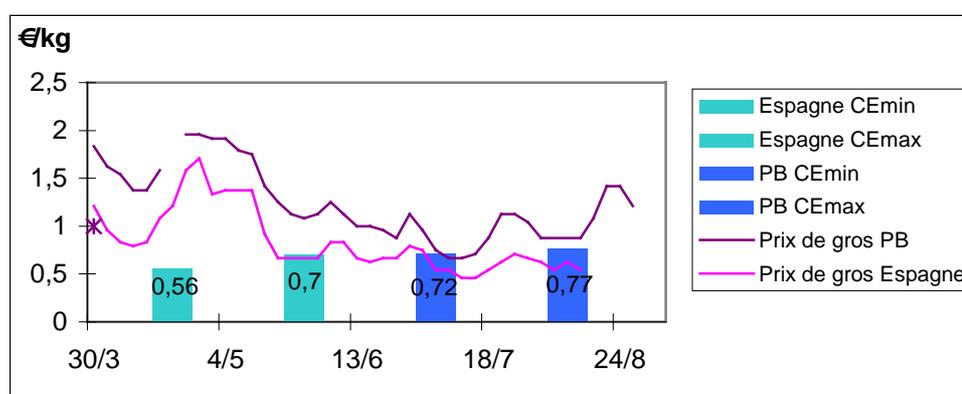
<sup>101</sup> Voir en Annexe, « la concurrence maroco-espagnole, p. 20 et 21.

## 2. La concurrence hispano-hollandaise.

Les calendriers d'exportation des Pays-Bas et de l'Espagne à destination de l'UE sont complémentaires. Les Espagnols concentrent l'essentiel de leurs exportations en été, tandis que les Pays-Bas se positionnent sur les mois d'hiver. Cependant, si l'on se place plus particulièrement sur le marché allemand, principale destination des exportations espagnoles et hollandaises, on constate que la concurrence entre les deux pays s'étale sur toute l'année. Le marché allemand est donc représentatif de la concurrence hispano-hollandaise.

Or, si l'on regarde les prix de gros sur le marché de Francfort, on constate que les tomates hollandaises sont plus chères que les tomates espagnoles et ce, quelle que soit la période. Ainsi, malgré des coûts de revient à l'exportation plus élevés pour les opérateurs hollandais, la marge réalisée entre le coût de revient à l'expédition et le prix de gros est supérieure à celle des opérateurs espagnols<sup>102</sup> (cf. graphique 14)..

Graphique 14 : Comparaison des prix de gros par rapport aux coûts de revient à l'exportation de l'Espagne et des Pays-Bas sur le marché de Francfort en Allemagne (2005).



Source : SNM, nos calculs, CE : Coûts de revient à l'Exportation.

## E. ANALYSE ET INTERPRETATION DU SYSTEME DE PRIX D'ENTREE<sup>103</sup>.

### 1. Le cas du Maroc.

Pour être rentables, les exportateurs du Souss Massa doivent percevoir un prix supérieur à leur coût de revient à l'exportation égal à 0,55<sup>104</sup> €/kg en moyenne. Or, le Maroc bénéficie, d'octobre à mai, d'un prix d'entrée sur le marché européen négocié. Alors que le prix de déclenchement dans le cadre du régime MFN est de 84,6 €/100kg, il n'est plus que de 46,1 €/kg dans le cadre de l'accord d'association Maroc-UE. Ainsi, en respectant les quotas qui leur sont alloués, les exportateurs marocains doivent payer un droit spécifique uniquement si leur prix de vente est en dessous de ce prix négocié. Par conséquent, la valeur du prix d'intervention concédée au Maroc est nettement supérieure aux coûts que doivent supporter les exportateurs pour arriver sur le marché français vers lequel ils exportent 95% de leurs tomates. **De ce fait, la protection tarifaire de l'UE envers les exportations marocaines de contre-saison n'est pas prohibitive et il est rare que les tomates marocaines soient taxées.**

Par ailleurs, le prix d'intervention est également inférieur au prix moyen observé sur le marché français entre les mois d'octobre et de mai. Dans la mesure où on ne leur impose pas un prix qui soit supérieur à celui de leurs concurrents français ou étrangers, les exportateurs peuvent

<sup>102</sup> Voir en Annexe, « la concurrence hispano-hollandaise, p. 22.

<sup>103</sup> Cf. Comparaison des régimes tarifaires du Maroc et de la Turquie en Annexe, p. 5 à 7.

<sup>104</sup> Nos calculs.

donc se positionner facilement sur le marché français. **Les quotas restent la seule contrainte imposée aux exportateurs marocains durant cette période.**

En revanche, du mois de juin au mois d'août, aucun quota n'est accordé dans le cadre d'une préférence tarifaire. De plus, le prix de déclenchement est fixé à 52,6 €/100 kg et même au-dessus de ce prix, les exportateurs doivent payer un droit ad valorem de 5,7%. Par conséquent, si les tomates marocaines entrent au prix de déclenchement, la taxe qui leur est appliquée implique un prix final minimum de 55,5 €/kg. Or, le prix moyen sur le marché français à cette époque de l'année, n'est guère plus élevé. Autrement dit, les Marocains n'ont pas intérêt à exporter à cette période car pour réaliser une marge positive, il faudrait qu'ils vendent à des prix proches de 0,60 €/kg en tenant compte du coût de revient à l'expédition ainsi que des marges des intermédiaires. **La protection tarifaire appliquée par l'UE en été est donc prohibitive pour les exportateurs marocains.** Elle l'est d'autant plus que même avec des coûts de production plus faibles, les tomates marocaines ne pourraient pas concurrencer les tomates européennes car une fois les droits de douane appliqués, leur prix ne seraient plus du tout compétitif. Ceci explique pourquoi, la production de saison au Maroc est exclusivement réservée au marché local. On peut alors imaginer qu'**en cas de libéralisation, la production de saison soit amenée à se développer. Et, grâce à des coûts de production plus faibles, la concurrence marocaine serait une réelle menace pour les pays européens.**

## 2. Le cas de la Turquie.

Du mois de janvier au mois d'avril, le régime appliqué aux exportations de tomates turques est basé sur les prix d'entrée du régime MFN<sup>105</sup>, à la seule différence que les droits ad valorem sont supprimés. Or, bien que nous ne disposions pas de données précises sur les coûts de revient à l'exportation de la Turquie<sup>106</sup>, une estimation peut être faite à partir de ceux observés pour le Maroc. Ainsi, les coûts de production étant équivalents pour les deux pays, la différence réside dans le coût de commercialisation. Or, l'éloignement de la Turquie vis-à-vis du marché européen ainsi que le manque de moyens logistiques efficaces implique des coûts de commercialisation supérieurs aux coûts marocains. Par conséquent, en considérant des coûts situés entre 0,6 et 0,85 €/kg, notre estimation reste prudente et envisageable.

Ainsi, **de début janvier à fin avril**, le prix d'entrée est supérieur ou équivalent aux coûts de revient à l'exportation en provenance de Turquie. **Ainsi, les Turcs n'ont pas intérêt à exporter vers l'Europe à cette période car ils ne pourraient pas tirer profit de leur avantage compétitif vis-à-vis des producteurs européens.**

Puis, **en mai**, le prix d'entrée est baissé à 72,6 €/100kg, autrement dit à un niveau équivalent aux coûts nécessaires pour arriver sur le marché européen. **Ce prix semble encore trop contraignant pour inciter les exportateurs turcs à pénétrer sur le marché européen.**

En revanche, **à partir du mois de juin et jusqu'à la fin de l'année**, le prix d'entrée est en dessous des coûts de revient à l'exportation. **Le régime n'est alors plus prohibitif pour les exportateurs turcs.**

## 3. Les autres pays tiers susceptibles d'entrer sur le marché européen.

En ce qui concerne le régime MFN, les prix de déclenchement auxquels s'ajoute le montant du droit ad valorem impliquent un prix d'entrée des tomates en provenance des pays tiers supérieur à 0,9 €/kg. Or, aux vues des coûts observés dans notre étude, ce prix semble relativement rédhibitoire. **Ainsi, sous le régime MFN, ceci laisse penser que les pays n'ont intérêt à exporter vers l'UE que lorsque la conjoncture est très favorable.**

<sup>105</sup> 84,6 €/100kg de janvier à mars et 112,6 €/100 kg en avril.

<sup>106</sup> Dans le cas d'un transport par camion, principal moyen de transport utilisé par les exportateurs turcs.

## F. LE CALCUL DES MARGES DES PRODUCTEURS<sup>107</sup>.

### 1. Des marges plus faibles en Turquie et en Espagne.

Tableau 10 : Comparaison des marges brutes des producteurs pour chacun des pays étudiés.

|                         | France                                 | Espagne       | Maroc            | Turquie           |
|-------------------------|--|---------------|------------------|-------------------|
| Type d'exploitation     | Tunnel froid et multichapelle chauffée | Multichapelle | Serre canarienne | Serre             |
| Marge brute 1999 à 2002 | 0,09 à 0,27 €/kg<br>-0,04 à 0,46 €/kg  | 0,07 €/kg     | Ø                | Ø                 |
| Marge brute 2004        | 0,05 à 0,22                            | Ø             | 0,05 à 0,2 €/kg  | 0,005 à 0,06 €/kg |

Source : chambre d'agriculture du Vaucluse, COEXPHAL, Université d'Almeria, enquêtes.

Il est difficile de comparer les marges brutes des producteurs dans la mesure où les sources utilisées pour obtenir des données fiables diffèrent d'un pays à l'autre. C'est pourquoi les chiffres figurant dans ce tableau sont donnés à titre indicatif car ils ne sauraient être représentatifs de l'ensemble de la production.

**Les niveaux de marge varient de façon importante aussi bien d'un pays à l'autre qu'à l'intérieur d'un même pays.** Ainsi, si l'on compare des exploitations d'un même pays, le rapport entre les marges les plus faibles et les marges les plus hautes varie de 1 à 4 pour le Maroc, de 1 à 10 pour la France, selon les années, et de 1 à 12 pour la Turquie. Mais ces valeurs dépendent encore une fois du type d'exploitation ainsi que des campagnes de production considérées.

Par ailleurs, les chiffres relatifs à la production espagnole résultent d'une étude réalisée à partir de données moyennes homogénéisées (rendement moyen, moyennes des prix sur 3 campagnes, type de structure majoritairement utilisé...). C'est pourquoi, elles sont supposées être plus ou moins représentatives de la production nationale.

En ce qui concerne les chiffres relatifs à la Turquie, ils résultent d'enquêtes et semblent être également représentatifs de la production turque.

Finalement, **les producteurs turcs et les producteurs espagnols ont les marges les plus faibles comparativement aux autres pays.** Cela pourrait être dû au fait que la production dans ces pays est majoritairement familiale et non pas capitalistique. Néanmoins certains producteurs français et marocains obtiennent des marges équivalentes à celles observées en Turquie et en Espagne, tandis que d'autres parviennent à réaliser des marges beaucoup plus élevées.

*Cependant, tous ces chiffres sont à relativiser dans la mesure où nous n'avons pas tenu compte des coûts financiers et des charges de structures qui sont spécifiques à chaque exploitation. Les résultats obtenus dans cette partie ne concernent que la marge brute. De plus, ces chiffres ne rendent pas compte de la situation relative des producteurs des différents pays car ils n'ont pas les mêmes pouvoirs d'achat.*

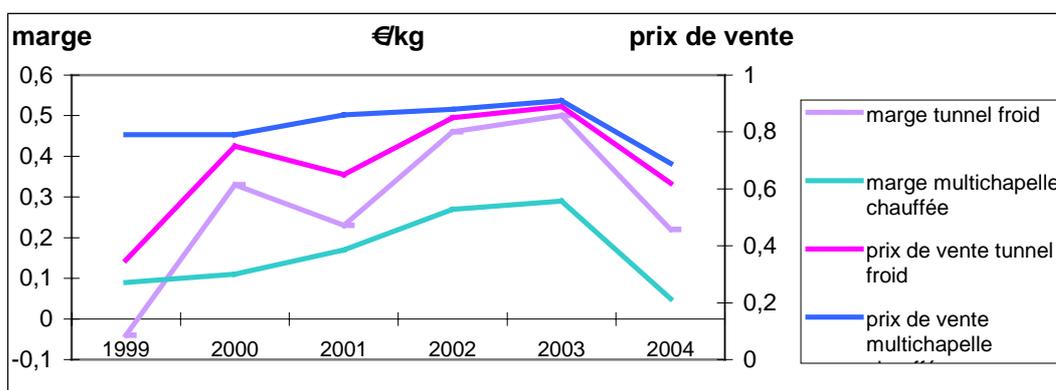
*Enfin, les fluctuations de prix varient tellement d'une année sur l'autre qu'il en est de même pour les marges. Par conséquent, il faut raisonner sur plusieurs campagnes pour pouvoir avoir un aperçu réel de la situation. Nous allons donc prendre l'exemple du cas français pour mettre en évidence cette variabilité annuelle.*

*D'autre part, les calculs ne tiennent pas compte de la répartition du volume produit entre le marché local et l'exportation, le cas échéant. Nous chercherons à calculer les marges selon le marché de destination en prenant l'exemple du Maroc.*

<sup>107</sup> Voir en annexe p. 23 et 24.

## 2. Evolution de la marge au cours du temps : l'exemple français.

Graphique 15 : Evolution de la marge des producteurs de tomates sous tunnel froid et multichapelle chauffée dans le Vaucluse.



Source : Chambre d'agriculture du Vaucluse.

Quel que soit le système de production considéré, on constate que la marge brute varie de façon importante d'une année sur l'autre. Par conséquent, une mauvaise campagne pourra être compensée par une meilleure campagne l'année suivante, comme ce fut le cas pour les années 1999 et 2000.

D'autre part, les coûts de production étant équivalents d'une campagne sur l'autre, pour une période donnée, la marge brute est directement corrélée à la moyenne des prix de vente<sup>108</sup> obtenus lors de chaque campagne.

## 3. Comparaison des marges selon le marché de destination : l'exemple du Maroc.

Tableau 11 : Comparaison des marges brutes des producteurs marocains selon le marché de destination.

Sachant que les prix moyens obtenus sur les marchés local et d'exportation se situent respectivement entre 1 et 2 Dhs/kg et 7 et 8 Dhs/kg.

|                              | Tout-venant <sup>109</sup> | Part exportée    | Part vendue sur le marché local |
|------------------------------|----------------------------|------------------|---------------------------------|
| <b>Marge brute en Dhs/kg</b> | 0,9 à 2 Dhs/kg             | 1,3 à 2,6 Dhs/kg | - 0,72 à - 0,2 Dhs/kg           |
| <b>Marge brute en €/kg</b>   | 0,05 à 0,2 €/kg            | 0,13 à 0,26 €/kg | - 0,08 à - 0,02 €/kg            |

Source : Nos enquêtes auprès des producteurs exportateurs du Souss Massa, 2005.

En considérant à la fois les charges à l'hectare et les charges de commercialisation, on obtient le coût de production global (pour le tout-venant) en ramenant le total des charges au volume total produit<sup>110</sup>.

Mais si l'on distingue la part de la production exportée et celle destinée au marché locale, les charges à considérer ne sont plus les mêmes. En effet, les coûts de commercialisation (conditionnement et expédition) ne se rapportent qu'au volume exporté d'une part et il faut

<sup>108</sup> Les prix de vente considérés ici sont les prix de vente bord champ, en €/kg.

<sup>109</sup> Le tout-venant regroupe l'ensemble de la production de l'exploitation : celle destinée à l'exportation ainsi que celle destinée au marché local.

<sup>110</sup> Voir en annexe, « Résultats de nos enquêtes et de celles réalisées par les étudiants de l'Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II, à Agadir ».

ensuite affecter les charges à l'hectare en fonction de la répartition du volume destiné au commerce local ou à l'exportation.

En procédant ainsi, on constate que la marge brute est très différente selon le marché de destination. Ainsi, en vendant sur le marché local qui est peu rémunérateur, les producteurs marocains réalisent une marge négative, tandis qu'ils compensent cette perte grâce à l'exportation.

**Tableau 12 : Bilan concernant la compétitivité prix des concurrents.**

|                                 | France               | Espagne                  | Maroc                | Pays-Bas           | Turquie            |
|---------------------------------|----------------------|--------------------------|----------------------|--------------------|--------------------|
| <b>Potentialités naturelles</b> |                      |                          |                      |                    |                    |
| Ensoleillement / T°             | -                    | +                        | +                    | -                  | +                  |
| Eau                             | +                    | -                        | -                    | +                  | +                  |
| Main d'œuvre                    | -                    | +                        | +                    | -                  | +                  |
| <b>Appui institutionnel</b>     |                      |                          |                      |                    |                    |
| Subventions                     | +                    | +                        | -                    | +                  | -                  |
| R&D                             | -                    | -                        | -                    | +                  | -                  |
| <b>Compétitivité prix</b>       |                      |                          |                      |                    |                    |
| Main d'œuvre                    | -                    | +/-                      | +                    | -                  | +                  |
| Durée du travail                | -                    | -                        | +                    | -                  | +                  |
| Investissements                 | -                    | -                        | +                    | -                  | +                  |
| Approvisionnements              | +                    | +                        | -                    | +                  | -                  |
| Energie                         | -                    | +                        | +                    | -                  | +                  |
| <b>Logistique</b>               |                      |                          |                      |                    |                    |
| Conditionnement                 | +                    | +                        | -                    | +                  | -                  |
| Transport                       | +                    | +                        | -                    | +                  | -                  |
| <b>Prix d'entrée</b>            | Ø                    | Ø                        | +                    | Ø                  | -                  |
| <b>Marges</b>                   | +                    | -                        | +                    | ?                  | -                  |
| <b>Bilan</b>                    | 7 (-) & 6 (+)<br>- 1 | 5,5 (-) & 7,5 (+)<br>+ 2 | 6 (-) & 8 (+)<br>+ 2 | 6 (-) & 6 (+)<br>0 | 7 (-) & 7 (+)<br>0 |

*Enfin, il ressort de l'étude de la compétitivité prix que l'Espagne et le Maroc ont un net avantage par rapport à leurs concurrents sur le marché européen.*

## Conclusion/ Discussion.

L'étude comparative de la compétitivité de la filière tomate de part et d'autre de la Méditerranée met en évidence de meilleures capacités structurelles en France et aux Pays-Bas et des coûts de revient inférieurs en Espagne et au Maroc. En revanche, l'étude des filières turques révèle un net désavantage en matière de compétitivité structurelle et des avantages réduits en terme de coûts. Les performances des producteurs tures se situent en amont de la filière (atouts climatiques, disponibilité de la main d'œuvre tandis que les producteurs marocains semblent avoir développé une stratégie d'intégration de l'ensemble de la filière. Finalement, un pays ayant des désavantages en matière de compétitivité prix cherchera à les compenser par de meilleures capacités en terme de compétitivité structurelle et inversement.

La compétitivité hors-prix est un concept difficile à appréhender. C'est pourquoi, nous n'avons abordé que les aspects techniques, organisationnels et de la commercialisation. Afin de compléter notre travail, il faudrait insister davantage sur les stratégies commerciales mises en œuvre par les groupes exportateurs et les groupements de producteurs. Une telle étude nécessiterait de réaliser un audit de l'ensemble des acteurs intervenant dans la mise en marché des produits.

La compétitivité prix a pour avantage de s'appuyer sur des facteurs quantifiables. La comparaison des coûts et des prix a permis de mettre en évidence les pays qui bénéficient d'un avantage en terme de coûts de revient : l'Espagne, le Maroc et la Turquie. Ces coûts de production constituent donc un indicateur intéressant. Mais, ils restent insuffisants car les coûts de commercialisation (conditionnement et transport) peuvent tendre à égaliser les performances commerciales en augmentant les charges totales et en dégradant l'avantage acquis dans la production. Par exemple, la Turquie voit son avantage diminué par les coûts de transport jusqu'au marché européen.

Par ailleurs, des coûts de revient (coûts de production, de conditionnement et de transport) à l'exportation compétitifs et de bonnes capacités structurelles ne garantissent pas pour autant un bon positionnement sur le marché d'importation. En effet, les protections de l'UE peuvent diminuer l'avantage dont bénéficie un pays en terme de coûts. Ainsi, une protection tarifaire de l'UE désavantage les exportateurs si le prix de déclenchement est supérieur aux coûts de revient pour arriver sur le marché européen. Ceci explique pourquoi les exportateurs turcs sont peu orientés vers le marché communautaire. Par conséquent, une libéralisation des échanges pourrait permettre un accès facilité pour les tomates turques. En revanche, la protection de l'UE vis-à-vis des exportations de tomates marocaines de contre-saison ne constitue pas un facteur limitant car le prix d'entrée est inférieur aux coûts de revient. En cas de suppression du prix de déclenchement, les exportateurs marocains ne tireraient pas d'avantages supplémentaires en terme de marges. La suppression des quotas permettrait quant à elle d'augmenter les volumes d'exportation des tomates de contre-saison. Enfin, si l'UE n'impose plus de calendrier d'exportation, les producteurs marocains pourraient être incités à produire des tomates de saison dans le but de les exporter vers l'UE.

Dans ce cas, les coûts de production marocains calculés pour les tomates de contre-saison sous abris, laissent penser que la production de saison de plein air supposerait des coûts plus faibles. Les producteurs européens seraient donc confrontés à des prix des tomates marocaines défiant toute concurrence. Ceci laisse supposer que les prix seraient alors amenés à chuter, d'où une rémunération moindre pour les producteurs.

Néanmoins, l'étude concernant les marges des producteurs nous laisse supposer que des coûts de production plus bas n'entraînerait pas nécessairement une diminution des prix. Les différentes marges perçues pourraient peut-être absorber la réduction de coûts. Il faudrait analyser en détail le mécanisme de transmission des prix car il repose sur le comportement de marges des différents intermédiaires de la filière (négociateurs, transitaires, commissionnaires). Ces derniers définissent en effet, les prix à chaque mise en marché en tenant compte d'un certain

pourcentage de bénéfice : la marge. Ainsi, si les prix ne chutent pas, il serait intéressant de s'interroger sur la répartition de la marge entre le prix de revient à l'exportation et le prix au détail.

Par ailleurs, l'élargissement de l'UE soulève le problème de la concurrence des producteurs des pays de l'Est vis-à-vis des producteurs de l'UE à 15. Les dix nouveaux pays bénéficient en effet de coûts de production beaucoup plus bas que les pays de l'UE à 15. Le différentiel de coûts varie du simple au double entre les pays européens et certains pays de l'Est. Par exemple, les coûts de production en Pologne sont douze fois moins élevés qu'en France (1 €/h contre 12 €/h). Or, depuis mai 2004, la Pologne fait désormais partie de l'UE et a par conséquent un accès libre au marché européen. Au contraire de la Turquie et du Maroc, les coûts de transport ne dégradent pas l'avantage acquis par les producteurs polonais dans la production grâce à leur proximité du marché communautaire. En effet, la Pologne occupe une position géographique stratégique entre l'Allemagne, premier importateur européen et les pays de l'Est qui consomment de plus en plus de légumes. Exemptées de droits de douane, les tomates polonaises arrivent désormais sur le marché communautaire à des prix relativement bas. A titre d'exemple, on a assisté à l'arrivée, en France, de tomates polonaises à très bas prix au cours de l'été 2004. Ceci a eu pour conséquence une déstabilisation du marché et une chute des prix importante qui a entraîné une crise pour tout le secteur français. Ce phénomène est d'autant plus à craindre que le transport en Europe est facilité par l'ouverture des frontières. Par conséquent, si l'accès au marché est encore limité et protégé pour les pays tiers, les pays de l'Est entrés récemment dans l'UE constituent une menace de taille pour les producteurs européens. Ce constat relativise le débat d'une libéralisation des échanges de tomates dans la zone euro-méditerranéenne.

Dans le contexte d'une future libéralisation des échanges agricoles d'une part et l'élargissement récent d'autre part, d'autres pays semblent intéressants à considérer. En effet, Israël gagne des parts de marché chaque année en Europe et au regard des potentialités naturelles de l'Egypte et de l'Algérie, une interrogation demeure quant à leur capacité concurrentielle future. L'Algérie pourrait en effet avoir un potentiel agricole important car en plus de sa climatologie favorable et de ses terres non exploitées, elle dispose de ressources en gaz importantes et avantageuses pour le développement des productions sous serres. Dans le cas d'Israël, le pays semble limité dans ses zones de production.

Le débat concernant l'entrée de nouveaux concurrents sur le marché euro-méditerranéen, dans les années à venir, suscite également des questions par rapport aux délocalisations de la production. Ce ne sont pas tant des coûts de production plus faibles et des normes sanitaires qui amènent les producteurs européens à délocaliser leur production mais plutôt la volonté d'étendre leur calendrier de production. En effet, notre travail montre que les coûts de commercialisation peuvent finalement augmenter le coût de revient à l'exportation. D'autre part, les exigences en matière de traçabilité impliquent des normes de plus en plus strictes vis-à-vis des produits importés et commercialisés en UE. En revanche, les conditions climatologiques dont bénéficient certains pays du sud de la Méditerranée incitent les producteurs européens à délocaliser leur production afin de pouvoir produire 12 mois sur 12. Dans ce cas, les investissements étrangers peuvent être vecteurs d'amélioration technique et de meilleures conditions pour les ouvriers.

Cependant, les délocalisations de production soulèvent la question de l'origine des produits. Dans le cas de producteurs espagnols qui investissent au Maroc par exemple, on est amené à se demander si les tomates ainsi produites sont marocaines ou espagnoles. Cette question est primordiale car la production marocaine est contingentée. Cette remarque mériterait d'être approfondie par la suite. Les avantages de la Turquie se situent en amont de la filière tandis que le Maroc semble avoir développé une stratégie d'intégration de l'ensemble de la filière.

## BIBLIOGRAPHIE

### Ouvrages, revues et rapports consultés :

**Aubert P., Leclair M.**, (page consultée le 7 avril 2005), « La compétitivité exprimée dans les enquêtes trimestrielles sur la situation et les perspectives dans l'industrie », INSEE, Série des documents de travail de la Direction des Études et Synthèses Économiques, [en ligne].

Adresse URL :

[http://www.insee.fr/fr/nom\\_def\\_met/methodes/doc\\_travail/docs\\_doc\\_travail/G2004-01.pdf](http://www.insee.fr/fr/nom_def_met/methodes/doc_travail/docs_doc_travail/G2004-01.pdf)

**Ayadi N., Montigaud J-C., Rastoin J-L.**, « La vulnérabilité des régions européennes productrices de fruits et légumes frais dans un contexte de libéralisation internationale », Rapport d'étape, 142 pages, avril 2005.

**Aznar Sánchez J A.**, « El sistema de comercialización y exportación de las hortalizas marroquíes », Distribución y Consumo, novembre-décembre 2004.

**Barry F., Hannan A.**, (page consultée le 11 avril 2005), « FDI and the Predictive Powers of Revealed Comparative Advantage Indicators », mars 2001.

Adresse URL : [http://www.ucd.ie/economic/staff/barry/papers/RCA\\_Mar02.PDF](http://www.ucd.ie/economic/staff/barry/papers/RCA_Mar02.PDF).

**Belghazi S.**, « Impacts des politiques commerciales sur l'emploi dans le secteur marocain de l'habillement ».

**Ben Said T., Boudiche S., Triki S.**, (page consultée le 11 avril 2005), « Etude d'impact de l'accord d'association Tunisie-Union Européenne pour un secteur stratégique : lait et dérivés », 2001.

Adresse URL : <http://ressources.ciheam.org/om/pdf/b32/CI011666.pdf>

**Berger A., Faudrin J-C., Portet P.**, Rapport d'Audit de la filière fruits et légumes“, décembre 2003.

**Bismut C. et Oliveira-Martins J.**, "Le rôle des prix dans la compétition internationale", dans *Industrie mondiale : la compétitivité à tout prix*, sous la direction de Fouquin M, 1986

**Chahed Y., Drogué S.**, (page consultée le 7 avril 2005), « Incidence du processus multilatéral sur la viabilité des accords préférentiels : le cas euro-méditerranéen », [en ligne].

Adresse URL : <http://www.femise.org/PDF/conf2003/05-1415-2-Drogué2003.pdf>

**Chambres d'Agriculture**, « Fruits et légumes : les échanges Nord-Sud », n°943, mai 2005.

**Chambre d'Agriculture du Roussillon**, « La tomate en Hollande et en Bretagne », Comptendu de voyages à l'automne 2004.

**Chevassus-Loza E., et al.**, « The protection of European Market in the Fruit and Vegetable sector. The agreements between EU and Mediterranean countries », Deliverable D 13, EU-MED AgPol, 61 pages, juin 2005.

**COEXPHAL**, « Los agricultores somos los primeros interesados en no tener trabajadores ilegales », La opinión del agricultor, avril 2005.

**CTIFL**, « Compétitivité de la filière française de la tomate et adaptation à l'internationalisation du marché », juillet 1991.

**Dechetvois N., Bernard A.**, „La capacité concurrentielle de la Turquie en matière de fruits et légumes frais », UBIFRANCE, 180 pages avril 2004.

**Diop N., M. Jaffee S.**, “Fruits and vegetables : global trade and competition in fresh and processed product markets”, in Global Agricultural Trade & developing countries, World Bank, 2004.

**El Abassi M.**, « Libéralisation Commerciale, Structure Productive et Concurrence Intérieure », IHEC, Carthage Présidence.  
*Adresse URL* : [r0.unctad.org/en/subsites/cpolicy/gvaJuly/docs/fr2.doc](http://r0.unctad.org/en/subsites/cpolicy/gvaJuly/docs/fr2.doc).

**Filipiak E., Marniesse S.**, « Compétitivité et mise à niveau des entreprises : Approches théoriques et déclinaisons opérationnelles », AFD, 2003.

**Gregoir S., Maurel F.**, « Les indices de compétitivité des pays : interprétations et limites », in « Compétitivité », Rapport n°40 du Conseil d'Analyse Economique, Michèle Debonneuil et Lionel Fontagné, 2003.

**Ibro G.**, et al, (page consultée le 7 avril 2005)., « Analyse Coût-bénéfice des Technologies du Niébé : Une Application de la Matrice d'Analyse des politiques (MAP) », Conférence annuelle de l'Association Africaine d'Evaluation Nairobi, juin 2002.

*Adresse URL* :

[http://www.evaluationcanada.ca/distribution/200206\\_ibro\\_germaine\\_kamay\\_alio\\_moussa\\_bokar\\_nouhoheflin\\_theodore.pdf](http://www.evaluationcanada.ca/distribution/200206_ibro_germaine_kamay_alio_moussa_bokar_nouhoheflin_theodore.pdf)

**Le Quillec S.**, « Tomate primeur marocaine : Vers une augmentation du potentiel de production », Infos-Ctifl, juin 2005.

**Ministère des finances et de la privatisation**, « Echanges commerciaux et compétitivité des agricultures marocaine et européenne ».

**OCDE**, (page consultée le 11 avril 2005), « La compétitivité internationale des pays de l'OCDE : l'influence des économies de marché émergentes ».

*Adresse URL* : <http://www.oecd.org/dataoecd/49/52/2088920.pdf>

**Oniflor, CTIFL, FNPL**, « Observatoires des exploitations légumières : résultats 2003 », 2003.

**Oniflor, Ernst&Young**, « audit économique des filières fruits et légumes françaises : état de la compétitivité des filières fruits et légumes françaises comparativement aux principaux pays producteurs européens », 199 pages,2003.

**Pérez Mesa J-C., de Pablo Valenciano J.**, « Costes de producción y utilización de la mano de obra en tomate : resultados de un seguimiento de fincas bajo plástico en Almería », 2003.

**Redani L.**, «Analyse du potentiel agro-exportateur marocain et des avantages comparatifs avec l'Espagne : l'étude de cas de la tomate primeur», CIHEAM-IAMM, Thèse de Master, n°58, 2003.

**Réussir fruits et légumes**, « Le pays méditerranéen émergent », n°240, mai 2005.

**Tyous S.**, « Stratégies des producteurs exportateurs au Maroc : cas de la tomate fraîche », ENSAM, Thèse de DEA « Economie du Développement Agricole, Agro-alimentaire et Rural », octobre 2004.

**Zins Beauchesne et associés**, « Portrait et diagnostic concurrentiel de la serriculture maraîchère au Québec », rapport final, mars 2002.

### **Pages et sites Internet consultés :**

**Notes de cours proposées par Julien et Cédric - 703 - année 1999/2000**, (page consultée le 13 avril 2005), « La Compétitivité », 2001.

*Adresse URL* : <http://www.ac-bordeaux.fr/Etablissement/SudMedoc/ses/2001/td/td15.htm>

**L'hebdomadaire du Finistère**, (page consultée le 17 août 2005), « Le Finistère, pays de la tomate ».

*Adresse URL* : [www.finisterehebdo.com](http://www.finisterehebdo.com).

Site d'information sur l'Europe : [www.europe.gouv.fr](http://www.europe.gouv.fr),

EUROPA et TARIC : <http://europa.eu.int>

[http://europa.eu.int/comm/taxation\\_customs/dds/cgi-bin/tarchap?Lang=EN](http://europa.eu.int/comm/taxation_customs/dds/cgi-bin/tarchap?Lang=EN)