



Project no. SSPE-CT-2004-502457

Project acronym: EU-MED AGPOL

Project full name

Impacts of agricultural trade liberalization between the EU and Mediterranean countries

Instrument type: Specific Targeted Project

Priority name: 8.1 Policy-oriented Research

D16 Report n°1

Possibilités et perspectives de certains produits agroalimentaires d'exportation du Maroc Enquête auprès d'un panel d'experts

Due date of deliverable: September 2005

Actual submission date: March 2006

Revision date: May 2006

Start date of project: 01 March 2004

Duration: 36 months

Organisation name of lead contractor for this deliverable :

CIHEAM-Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier, France

Project co-funded by the European Commission within the Sixth Framework Programme (2002-2006)		
Dissemination Level		
PU	Public	PU
PP	Restricted to other programme participants (including the Commission Services)	
RE	Restricted to a group specified by the consortium (including the Commission Services)	
CO	Confidential, only for members of the consortium (including the Commission Services)	

This report has been written by:

Najib Akesbi

IAV Hassan II - Rabat
Morocco

Plan

1. Introduction

2. Cadre méthodologique

2.1. Produits concernés

2.2. Guide d'entretien

2.3. Panel d'experts

3. Résultats des entretiens

3.1. Clémentine

3.1.1. Analyse SWOT

3.1.2. Facteurs déterminant l'accès aux marchés

3.1.3. Obstacles à dépasser

3.1.4. Perspectives

3.2. Primeurs : Tomate, haricots verts et courgette

3.2.1. Analyse SWOT

3.2.2. Facteurs déterminant l'accès aux marchés

3.2.3. Obstacles à faire tomber

3.2.4. Perspectives

3.3. Fraise

3.3.1. Analyse SWOT

3.3.2. Facteurs déterminant l'accès aux marchés

3.3.3. Obstacles à faire tomber

3.3.4. Perspectives

3.4. Melon

3.4.1. Analyse SWOT

3.4.2. Facteurs déterminant l'accès aux marchés

3.4.3. Obstacles à dépasser

3.4.4. Perspectives

3.5. Tomate industrielle

3.5.1. Analyse SWOT

3.5.2. Facteurs déterminant l'accès aux marchés

3.5.3. Obstacles à dépasser

3.5.4. Perspectives

Annexes

1. Introduction

Dans le cadre du projet Agpol, et notamment de sa deuxième partie consacrée à des études empiriques et économétriques, le cas marocain devait faire l'objet dans un premier temps d'une étude fondée sur l'approche Delphi. Cependant, à la lumière de l'évaluation d'une première étude, qui avait précisément reposé sur cette méthode, et de plusieurs consultations d'experts et d'opérateurs au Maroc, il s'était avéré que l'étude gagnait cette fois à recourir à une autre approche, plus appropriée à la nature de l'exercice et aux objectifs poursuivis. On a donc fini par convenir de l'intérêt d'une approche fondée plutôt sur une série d'entretiens ciblés, réalisés auprès d'un panel minutieusement choisi de « personnes clés », des experts et des professionnels ayant une grande connaissance et une bonne expérience dans les secteurs des produits objet de la recherche. Autant que possible, les panélistes devaient également avoir des profils assez distincts en fonction des systèmes de production / exportation en présence.

Les entretiens, conduits par le chercheur de l'équipe marocaine chargé de cette partie de l'étude, seraient réalisés sur la base d'un « guide d'entretien » préalablement discuté avec les autres membres de l'équipe du projet (celle de l'IAM de Montpellier en particulier) pour en valider la pertinence au regard des objectifs poursuivis. Les résultats des entretiens feraient ensuite l'objet d'un rapport de restitution du contenu des entretiens, puis d'analyse et de synthèse des principaux enseignements à en tirer.

Ce deuxième draft du rapport en question s'attache à restituer le contenu des entretiens qui ont été réalisés avec les membres du panel retenu, entre les mois d'octobre 2005 et avril 2006. Nous commencerons par présenter le cadre méthodologique de notre investigation, avant de passer à la présentation des résultats, par produits ou groupes de produits.

2. Cadre méthodologique

Il nous faut d'abord préciser la liste des produits concernés par notre investigation, puis la substance du guide d'entretien, et enfin la composition du panel d'experts sélectionné

2.1. Produits concernés

La liste des produits concernés par l'étude a été arrêtée après plusieurs consultations entre les membres de l'ensemble de l'équipe de recherche du projet Agpol. Cette liste comprend finalement six produits frais – fruits et légumes- et un produit transformé. Il s'agit des produits suivants :

- Tomate fraîche
- Courgette
- Haricot vert
- Clémentine
- Melon
- Fraise
- Tomate industrielle.

Tous ces produits ont pour points communs de faire l'objet de flux d'exportations plus ou moins importants vers les marchés de l'Union européenne, ou du moins d'y connaître une évolution significative depuis quelques années. Ils suscitent de ce fait de compréhensibles

interrogations dans la perspective de la négociation d'un nouveau cadre de libéralisation des échanges entre le Maroc et l'Union européenne.

2.2. Guide d'entretien

Le guide d'entretien a été élaboré pour servir de base de discussion entre le chercheur chargé de conduire la discussion et la personne ressource sélectionnée pour faire partie du panel. Son contenu devait répondre à un triple objectif. Le premier est d'arriver à élaborer pour chaque produit une matrice de type « SWOT », mettant en évidence ses « forces » et ses « faiblesses » d'une part, ses « contraintes » (ou ses risques) et ses « opportunités » d'autre part. Le deuxième objectif tente d'identifier le plus clairement possible les facteurs déterminant l'accès aux marchés de l'Union européenne, en précisant notamment ceux qui entravent le développement des exportations des produits en question, et même en essayant de les hiérarchiser pour les récapituler par ordre d'importance. Par la même occasion, il s'agissait d'amener les personnes interrogées, en s'inscrivant dans une perspective de libéralisation des échanges avec l'Union européenne, à énoncer les obstacles qu'ils souhaiteraient voir disparaître ou du moins sensiblement réduits. Enfin, inscrit dans les perspectives à l'horizon 2015, le troisième objectif était tendu vers l'évaluation / appréciation du potentiel d'exportation dans les 5 à dix prochaines années.

C'est à ce dernier niveau qu'on pouvait introduire dans la discussion l'étendue de la libéralisation (partielle ou totale) et les conditions auxquelles le potentiel annoncé pourrait être atteint. En fait, conformément à l'orientation indiquée dans la dernière « note » envoyée à ce sujet, on a retenu l'hypothèse de travail d'une libéralisation partielle fondée sur des améliorations adaptées à la nature des obstacles rencontrés actuellement : doublement des quotas, élargissement du calendrier d'un mois, baisse du prix d'entrée de 25%, baisse de 50% des droits de douane.... Mais naturellement, dans pareil exercice, une telle hypothèse ne pouvait être retenue qu'à titre d'orientation générale, en l'adaptant au « cas par cas », et en fonction du déroulement de l'entretien et des personnes concernées.

Pour répondre à ces trois objectifs, le guide d'entretien était structuré en quatre parties (voir modèle en annexe 1). La première partie, consacrée à l'analyse SWOT, conduisait la personne interrogée à exposer, compte tenu de la connaissance et de l'appréciation qu'elle porte sur le secteur du produit en question, ses principales forces et faiblesses d'une part, et d'autre part les risques qu'il court ainsi que les opportunités qui s'offrent à lui à l'horizon des cinq prochaines années. Suivait un tableau à quatre cadrans à remplir, chacun correspondant à l'un des quatre paramètres proposés (forces, faiblesses, risques, opportunités). Dans la deuxième partie, la principale question portait sur les principaux facteurs qui entravent le développement des exportations du produit concerné. Le cas échéant, il était demandé aux personnes interrogées de spécifier les facteurs liés aux conditions d'accès aux marchés de l'Union européenne et de les classer par ordre d'importance décroissant. Dans la troisième partie, s'inscrivant dans une perspective de libéralisation des échanges avec l'Union européenne, on était soucieux d'amener l'interlocuteur à révéler –en les hiérarchisant également– les obstacles d'accès aux marchés européens qu'il souhaite voir tomber : Contingents, calendriers, prix d'entrée, tarifs douaniers... Enfin, dans la quatrième partie, consacrée aux perspectives, et supposant que les obstacles indiqués précédemment soient effectivement abolis (« ou du moins sensiblement limités »), il était demandé aux personnes interrogées d'apprécier de quel ordre de grandeur le potentiel d'exportation du produit en question pourrait être augmenté à l'horizon 2015, et à quelles conditions.

2.3. Panel d'experts

Le panel d'experts faisant l'objet des entretiens devait comprendre une dizaine de personnes. Huit entretiens ont pu être réalisés durant la période allant du 20 octobre 2005 au 30 janvier 2006. Un entretien, pour des raisons liées au calendrier de l'expert concerné, a été reporté à plusieurs reprises, et ne pourra finalement être réalisé qu'au cours d'avril 2006. Par ailleurs, un entretien qui devait être effectué avec le directeur d'une entreprise fabricant la tomate industrielle localisée à Larache avait été annulé sans explication à la dernière minute¹. Cependant, notre panel comprenait une autre entreprise ayant la même activité, située à Meknès, de sorte que l'ensemble des produits retenus pour l'étude sont demeurés « couverts ».

Le panel enquêté se présente pour l'instant comme suit :

Composition du panel

Nom de l'expert	Organisme et lieu	Fonction	Produits
Ahmed Hajjaji	Société de Développement Agricole – SODEA. Rabat	Directeur Général	Clémentine
Hassan Zouhri	Ministère de l'Agriculture, Direction de la Production Végétale –MADRPM, DPV. Rabat	Chef du Service « Agrumes et viticulture »	Clémentine
Ahmed Darrab	Association des Producteurs d'Agrumes du Maroc – ASPAM Casablanca	Secrétaire Général	Clémentine
Abdellatif Taraf	Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations – EACCE. Casablanca	Directeur technique	Tomate Haricot vert Courgette
Allal Chibane	Ministère de l'Agriculture, Direction de la Production Végétale –MADRPM, DPV. Rabat	Chef du Service « Cultures maraîchères »	Tomate Haricot vert Courgette
Samir TAZI	Fresh Fruits APEFEL Agadir	Directeur général	Tomate Haricot vert
Yves ANDORIN	SOLDIVE Maroc Marrakech	Directeur Bureaux et Stations de Conditionnement	Melon
Mohamed El Ammouri	Compagnie Agricole du Loukkos El Ouamra, Larache	Administrateur, Conseiller	Fraise
Mardochée Devico	Les Conserveries de Meknès Meknès	Président Directeur Général	Tomate industrielle

¹ Le directeur de cette entreprise avait pourtant accepté de faire partie du panel et donné rendez-vous ferme pour la réalisation de l'entretien, mais le jour et à l'heure indiquée, sur le lieu même de l'entreprise, à Larache, il se rétracta sans donner la moindre raison à cette attitude pour le moins surprenante et regrettable.

Comme on peut le constater sur le tableau ci-dessus, le panel comprend deux chefs des services attirés (Agrumes et produits maraîchers) à la Direction de la production végétale du Ministère de l'agriculture et du développement rural, le directeur général de l'entreprise publique spécialisée jusqu'en 2005 dans la production agrumicole (SODEA), le directeur technique de l'Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des exportations (EACCE), le directeur général de l'une des deux principales entreprises de logistique à l'exportation et lui-même producteur et exportateur de primeurs, et trois hauts responsables (Directeurs, PDG) d'entreprises privées productrices et exportatrices vers les marchés de l'Union européenne. Parmi ces dernières, une est filiale d'une entreprise multinationale d'origine française implantée au Maroc depuis une quinzaine d'années.

Par produit, la clémentine a été discutée avec trois experts panélistes, le trio « tomate - courgette – haricot vert » avec trois experts, et le melon, la fraise et la tomate industrielle chacun avec un expert.

A une exception près, les entretiens ont été réalisés sur les lieux des organismes ou entreprises dont les personnes interrogées sont responsables. Chaque entretien a duré entre une heure et une heure trente minutes. L'ambiance a souvent été des plus cordiales, et les personnes interrogées ont généralement fait preuve d'une grande disposition à répondre pleinement aux questions posées, y compris en n'hésitant guère à livrer, le cas échéant, le fond de leurs pensées...

3. Résultats des entretiens

Nous présenterons les résultats obtenus successivement au niveau de la clémentine, des primeurs « Tomate – haricots verts – courgette », de la fraise, du melon, et de la tomate industrielle.

3.1. Clémentine

Comme pour tous les produits qui vont suivre, les résultats seront présentés successivement au niveau de l'analyse SWOT, des facteurs déterminants l'accès aux marchés, des obstacles à dépasser, et enfin des perspectives à explorer.

3.1.1. Analyse SWOT

Nous examinerons successivement les forces, les faiblesses, les opportunités et les risques attachés à la clémentine.

3.1.1.1. Forces

Les forces du produit, ses atouts, font l'unanimité des personnes interrogées. Toutes s'accordent sur le fait que le Maroc dispose en la matière de réels avantages comparatifs. La première réside incontestablement dans sa qualité, elle-même liée au climat du pays et aux conditions favorables des « terroirs » de production. En effet, la qualité gustative de la clémentine marocaine en fait un produit très apprécié par le consommateur, européen notamment. De sorte que cette « notoriété » en fait un véritable « produit d'appel », et cet avantage est d'autant plus appréciable que la tendance de la consommation s'oriente précisément vers les petits fruits.

La deuxième force du produit n'est pas spécifique à la clémentine mais au pays dans son ensemble. Elle réside dans sa proximité géographique des marchés de l'Union européenne, notamment par rapport à des pays concurrents tels l'Afrique du Sud ou l'Égypte.

La troisième force citée n'est pas non plus spécifique à la clémentine mais concerne les produits agricoles exportés puisqu'il s'agit de leurs structures d'organisation commerciale. En effet, on a considéré comme une force le fait que le secteur soit relativement bien organisé « à l'export », avec l'existence d'un nombre assez limité de groupes exportateurs, eux-mêmes regroupés autour de deux « pools » de logistique, et le tout étant encadré par l'Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations (EACCE). Cette structure n'existe pas dans d'autres pays, et cela est considéré un atout pour le Maroc.

3.1.1.2. Faiblesses

Compte tenu de la qualité du produit, et de l'importance de la demande, la principale faiblesse soulignée avec force n'est autre que l'insuffisance de la production, le défaut de « munitions » pour faire face à tous les marchés demandeurs. C'est que des facteurs de production essentiels apparaissent de plus en plus contraignants, à commencer par les ressources hydriques, de plus en plus limitées dans la plupart des régions de production, notamment dans le Souss qui en est la première. Dans une autre grande région, celle du Gharb, favorable à l'agrumiculture et où la question de l'eau ne se pose pas avec acuité, c'est la disponibilité des terres à affecter à une telle production qui fait problème. Le même problème se pose dans l'Oriental, dans la région de Berkane précisément, mondialement réputée pour la qualité de sa clémentine.

A cette faiblesse liée aux limites des ressources naturelles s'ajoute celle propre à la production elle-même. Depuis la disparition de la SASMA (entreprise para-publique qui était jusqu'en 2001 chargée de l'encadrement technique de la production), aucune structure appropriée ne l'a remplacée, surtout auprès des agriculteurs qui ne disposent guère de cadres techniques et ne peuvent s'offrir une assistance privée conséquente. Le résultat en est que le profil variétal des vergers comme le suivi technique des campagnes s'en ressent. En tout cas, les variétés et les calibres produits apparaissent insuffisamment adaptés aux exigences de la commercialisation, notamment en termes de temps de présence –trop court sur les marchés. En effet, pour l'essentiel, les variétés marocaines sont présentes seulement entre la fin du mois d'octobre et celle du mois de décembre, alors que les espagnols disposent de variétés qui leur permettent de rester sur les marchés de septembre jusqu'en mars.

En fait, la grande faiblesse au niveau de la production est celle du rendement des vergers. En effet, estime-t-on, alors que le potentiel peut être supérieur ou égal à 40 tonnes à l'hectare, celui réalisé actuellement ne dépasse guère en moyenne 18 tonnes.

Au-delà de la production, les faiblesses se situent également au niveau de la commercialisation des produits. Elles sont nombreuses et connues puisque assez anciennes : problèmes de logistique et de transport qui font rater des occasions précieuses faute de pouvoir respecter les délais et calendriers, incapacité à percer réellement au niveau des grandes surfaces européennes et partant dépendance persistante des circuits traditionnels des commissionnaires, conditionnement et présentation du produit parfois défectueux, « concurrence destructrice » entre exportateurs

marocains sur les mêmes marchés, désorganisation du marché intérieur –et multiplicité des intermédiaires...

A un niveau plus général, le défaut d'organisation professionnelle est considéré comme étant un « gros handicap ». On déplore en effet que, d'une part une bonne partie des petits producteurs ne soit guère organisée, et que d'autre part, même au niveau de ceux qui le sont plus ou moins, on reste encore bien loin d'une approche en termes de filière, et donc d'interprofession.

3.1.1.3. Opportunités

La première force de la clémentine marocaine reste son premier atout, source de réelles opportunités : un climat et des terroirs dans différentes régions du pays, capables de produire des fruits de meilleure qualité encore.

Le deuxième atout réside dans le potentiel de production encore non exploité. Au-delà des surfaces, c'est surtout l'amélioration de la productivité qui est perçue comme source majeure d'accroissement de la production, d'autant plus que les techniciens et professionnels estiment tout à fait possible d'élever le rendement moyen actuel de 18 à 30, voire 40 tonnes / ha, et ce, tout en améliorant la qualité pour lui permettre de mieux « coller » aux évolutions des marchés. Au demeurant, la récente cession, dans le cadre de la politique gouvernementale, de quelques 10.000 ha gérées jusqu'à présent par la SODEA, à des exploitants privés (dont des étrangers), est considérée à cet égard comme une véritable opportunité. Mieux gérées, les exploitations concernées devraient voir leurs performances s'améliorer sensiblement.

Cette opportunité apparaît d'autant plus intéressante que les marchés internationaux sont considérés porteurs, en augmentation pour les petits fruits en général. Avec la qualité et la notoriété de son produit, le Maroc peut grandement en tirer avantage.

L'Accord de libre-échange avec les Etats-Unis d'Amérique, entré en vigueur le premier janvier 2006, a été évoqué, et l'on a considéré qu'il aurait pu constituer une réelle opportunité si l'on disposait des volumes de production nécessaires pour faire face à un tel marché. Or, a-t-on ajouté, on est déjà incapables de satisfaire les marchés proches de l'Union européenne...

3.1.1.4. Risques

Face aux opportunités, réelles, les contraintes et les risques ne manquent pas. Les personnes interrogées en ont identifié quatre principalement :

*. La première contrainte est climatique et porte en elle des risques de sécheresses, de baisse des niveaux des nappes phréatiques, de rationnement de l'eau des barrages...

*. La seconde, au cœur des structures productives, concerne l'utilisation quasi-généralisée du bigaradier comme porte-greffe. En effet, on estime que 92 à 95% des 76.000 ha agrumicoles et 90% des arbres sont greffés sur du bigaradier. Or, cela les rend particulièrement sensibles à la maladie du *tristéza*. L'inquiétude est d'autant plus grande que l'encadrement technique fait défaut et que l'insecte qui transmet le virus de la *tristéza* serait arrivé à Madère...

*. Le troisième facteur de risque est de nature commerciale : on s'inquiète aussi de la montée en puissance de certains pays concurrents, notamment l'Égypte et la Turquie, en forte croissance ces dernières années. De sorte que la concurrence est déjà – et est appelée à être – de plus en plus rude non seulement avec l'Espagne, mais aussi avec ces pays émergents. De surcroît, à cette concurrence « externe » s'ajoute quelque fois une autre, « interne », entre exportateurs marocains...

*. Enfin, du point de vue des exportations, le marché intérieur aussi devient une « menace » puisqu'il a sensiblement évolué. Il est devenu lui aussi « porteur » et il paie correctement la qualité. Or, en devenant rémunérateur, il risque de réduire encore l'offre exportable.

3.1.2. Facteurs déterminant l'accès aux marchés

La qualité intrinsèque du produit et les conditions mêmes des marchés sont considérées comme étant les facteurs déterminants l'accès à ces derniers. Ainsi, si certains estiment que « le produit se vend tout seul » et qu'il n'y a aucun problème à ce niveau, d'autres nuancent en estimant que cet accès est plus ou moins facile selon les variétés, les calibres, la coloration, le goût, la présentation... La période d'accès a également son importance : si on arrive sur le marché au début du mois d'octobre, avant l'arrivée des concurrents, la demande est forte et les prix rémunérateurs, alors que, en revanche, durant les fêtes de Noël, la demande baisse alors que le marché est plutôt bien approvisionné.

Les problèmes de logistique et de commercialisation peuvent aussi entraver l'accès aux marchés, dans la mesure où, pour une raison ou une autre, des occasions peuvent être ratées, des clients perdus, ou des calendriers non respectés...

En tout cas, aucune personne interrogée n'a soulevé à ce niveau un facteur de type institutionnel et l'a considéré une entrave au développement des exportations de clémentine. Le contingent (143.700 tonnes en 2004-2005) n'a jamais été épuisé, et le calendrier (du 1^{er} novembre à fin février) comme le prix d'entrée (484 euros la tonne) n'ont jusqu'à présent jamais posé problème. Tout au plus a-t-on soulevé la question des normes de qualité et de sécurité sanitaire qui peuvent quelquefois être perçus comme des obstacles non tarifaires, et qui sont de plus en plus sévères au fur et à mesure que l'on va vers le Nord de l'Europe.

« Hiérarchiser les facteurs » dans ces conditions n'avait pas beaucoup de sens et, du moins tant que l'offre ne deviendra pas pléthorique, il ne semble pas que des facteurs d'ordre institutionnels détermineront de manière significative l'accès aux marchés. Cependant, et pour autant qu'il faille identifier un facteur « hors marché » de nature à poser problème au développement des exportations, on s'en tiendra à la question des normes de qualité.

3.1.3. Obstacles à dépasser

Si les « obstacles » à l'accès aux marchés n'en sont pas vraiment, pourquoi demander leur suppression ?! En effet, face à une telle question, on n'a pu que répéter que pour l'instant, s'il y a un problème, il est plus maroco-marocain que maroco-européen, et se réduit à notre incapacité à répondre à la demande... Pourquoi demander une augmentation du contingent alors que le pays n'arrive pas à remplir celui qui lui est alloué ? Pourquoi élargir le calendrier alors que seule une partie de celui accordé est

couverte ? Pourquoi revendiquer une baisse du prix d'entrée alors que le niveau actuel ne pose pas de problème dans le cas de la clémentine marocaine ? Evidemment, on a reconnu que de telles interrogations restent « prisonnières » de l'état de fait actuel, qui est celui des contraintes et des faibles performances déjà soulignées. Mais si cette situation change, comme on le verra plus loin (voir perspectives), il est évident que les demandes en termes de concessions institutionnelles devront suivre, à commencer par un minimum de doublement du contingent...

Pour l'instant, dans le cadre de la situation telle qu'elle existe, s'il faut, dans la perspective d'une plus grande libéralisation des échanges avec l'Union européenne, absolument citer –et classer- des « obstacles à faire tomber », on commence par citer en premier lieu les normes de qualité, puis viennent successivement le calendrier, le prix d'entrée, le contingent, et enfin la « clause de sauvegarde » (mais en ajoutant cependant que cette clause n'a jusqu'à présent jamais été utilisée...).

3.1.4. Perspectives

La question posée à ce niveau portait en fait sur le potentiel d'augmentation des exportations marocaines, dans l'hypothèse où les obstacles d'accès aux marchés identifiés et hiérarchisés auront été abolis ou du moins sensiblement limités. Dans le cas de la clémentine, qui ne connaît pas de réels obstacles de cette nature, on a pu nous rétorquer que la vraie question est de nous interroger sur ce qui nous empêche vraiment de produire plus pour exporter plus...

Certes, on a pu lister un certain nombre de conditions et de facteurs capables de déterminer ce potentiel, dont les trois principaux sont les suivants :

- * Efforts d'abord au niveau de la production pour étendre et rajeunir les vergers, accroître les rendements, rationaliser l'utilisation de l'eau, améliorer l'encadrement technique des vergers, organiser la filière en Interprofession...
- * Le rythme d'accroissement de la demande interne comptera également et même pèsera dans la balance : la croissance démographique et l'élévation du pouvoir d'achat de la population notamment agiront sensiblement dans l'élargissement du marché intérieur.
- * Et naturellement l'évolution de la demande au niveau des marchés de l'Union européenne même.

Nos interlocuteurs ont cependant plus insisté sur les « conditions internes », celles qui nécessitent des réformes intervenant au niveau de la filière agrumicole au Maroc et qui sont de nature à accroître la production puis d'en améliorer les possibilités d'écoulement. Moyennant quoi nos interlocuteurs ont estimé que, à l'horizon 2015, les objectifs arrêtés par le Plan d'action agrumicole de 1998 sont tout à fait réalisables, à savoir une production qui devrait atteindre, à l'horizon 2010 il est vrai, 1.850.000 tonnes d'agrumes, dont 850.000 tonnes à l'export (dont 310.000 tonnes de petits fruits)². Il est même possible de faire plus puisque, sans extension des surfaces, il suffirait de passer à des rendements de

² Les objectifs du Plan d'action agrumicole n'ont guère été atteints : en 2005, on aurait, selon les professionnels interrogés, à peine réalisé 30 à 40% des objectifs, et en fait, en raison des arrachages, la surface globale s'est à peine stabilisée, et tout au plus, aurait-on gagné un verger plus jeune, estimé à 20-25% de l'ensemble. Pourquoi cet échec ? Plusieurs raisons de nature et d'importance variables ont été avancées : Retard de 2 à 3 ans pour la publication des textes accordant les subventions ; Insuffisance des aides en question (15.800 dh/ha pour un investissement de l'ordre de 150.000 dh/ha) ; Sécheresse durant la période 1998-2002 (démarrage difficile du Plan...) ; Difficulté à mobiliser les terres concernées ; Complexité et lenteur des procédures administratives pour arracher et replanter ; Perte de confiance des producteurs dans le système de conditionnement et de commercialisation ; Problème de l'eau dans certaines régions ; Absentéisme de certains grands propriétaires citadins...

l'ordre de 30 tonnes à l'hectare –performance tout à fait à la portée des producteurs marocains- pour atteindre près de 2.3 millions de tonnes...

Dans le même ordre d'idées, on est revenu à « l'opportunité » de la récente cession au secteur privé des exploitations de la SODEA. Ainsi a-t-on pu calculer que si l'on passe du rendement moyen actuel qui ne dépasse guère plus de 6 tonnes à 30 tonnes l'hectare (export), on pourrait gagner 240.000 tonnes supplémentaires. Si l'on ne consacre que la moitié des dix mille hectares en question à la clémentine, on pourrait aisément gagner 150.000 tonnes supplémentaires à l'export. En tout cas, il semble tout à fait réaliste de s'inscrire dans une perspective de doublement des contingents actuels, un contingent qu'il faudrait alors non seulement accroître en conséquence, mais aussi mieux étaler dans le temps, à travers un calendrier approprié.

3.2. Primeurs : Tomate, haricots verts et courgette

3.2.1. Analyse SWOT

3.2.1.1. Forces

En ce qui concerne les cultures primeurs en question, les forces du Maroc apparaissent multiples, et on peut ainsi les récapituler :

- * Conditions pédoclimatiques favorables et liées à l'existence de terroirs de production;
- * Savoir-faire des producteurs et maîtrise technologique du processus de production
- * Main d'œuvre qualifiée
- * Proximité des marchés de l'Union européenne ;
- * Infrastructures de conditionnement modernes, et réparties sur le territoire national ;
- * Existence d'un organisme pour le contrôle et la coordination des exportations (EACCE) ;
- * Développement de partenariats avec des investisseurs étrangers (transferts de technologie) ;
- * Possibilité de diversification des produits (existence de zones diversifiées pour la production maraîchère)

3.2.1.2. Faiblesses

Les faiblesses pour leur part ne sont pas négligeables non plus. Elles résident dans :

- * Désorganisation de la profession, notamment avec une grande majorité de petits producteurs non organisés ;
- * Renchérissement des coûts des facteurs de production, de plus très largement importés (hybrides, pesticides, plastiques...);
- * Coût et disponibilité de la main d'œuvre ;
- * Limites des zones maraîchères et des terres qui y sont disponibles ;
- * Limites des ressources hydriques, surtout dans le Souss ;
- * Défaut des abri-serres appropriés pour une parfaite maîtrise de la qualité des produits ;
- * Manifestation de maladies plus ou moins contrôlables ;
- * Endettement des agriculteurs ;
- * Concentration sur un marché (celui de la France) ;
- * Eloignement des marchés (par rapport à l'Espagne..)
- * Contraintes réglementaires d'accès aux marchés

* Carences de l'industrie de transformation qui n'accompagne pas de manière conséquente le développement des produits frais.

On peut noter que sur la question de la disponibilité des zones maraîchères, les points de vue des personnes interrogées ne semblent pas concorder, l'un estimant leur existence et leur diversité une « force », et l'autre leur raréfaction une faiblesse... La distance par rapport aux marchés européens pour sa part, si elle est généralement considérée une force, est plutôt perçue comme une faiblesse par ceux qui se comparent avant tout à leurs concurrents espagnols. Il en va de même de la main d'œuvre : si elle est encore le plus souvent considérée comme une force, elle devient pour certains producteurs, notamment de haricots verts et dans une moindre mesure de tomate, problématique, puisque rare à certaines périodes et coûteuse. Elle serait selon un expert « une contrainte émergente »...

Il reste que pour la tomate ronde en particulier, le produit classique, on semble s'accorder sur le fait que celle-ci « tend vers ses limites ». Pour certains, l'haricot vert aussi arrive à saturation... Enfin, la courgette aussi est considérée rencontrer ses limites à travers celles de son marché puisque, indique-t-on, en ayant atteint quelques 30.000 tonnes, les exportations de ce produit plafonnent déjà.

3.2.1.3. Opportunités

En ce qui concerne la tomate, l'opportunité qui apparaît la plus prometteuse est celle qui vient d'Espagne... Ainsi nous a-t-on déclaré avec une évidente satisfaction : « Nos concurrents espagnols se calment », parce que les possibilités de production chez eux se réduisent sensiblement, en raison de l'épuisement des sols, de l'urbanisation, du tourisme... De sorte que le Maroc apparaît de plus en plus « le pays de l'avenir pour la tomate ». En tout cas, nos interlocuteurs semblent prévoir un mouvement de délocalisation de la production de tomate (mais aussi d'autres produits) vers le Maroc. La question, ajoute-on, est de savoir si nous avons la capacité mettre en production 20 à 30 000 ha supplémentaires...

D'autres opportunités existent au niveau de la diversification des marchés qui peuvent évoluer vers ceux de Russie, de l'Amérique du Nord et du Moyen-Orient en particulier. Elles existent encore au niveau de la diversification des produits, plus précisément des types de tomates : tomate grappe, cerise, bio, cocktail, tomate beef, tomate olivette...

Le développement de l'haricot vert aussi présente des opportunités intéressantes à travers une diversification variétale, notamment en direction des types fin et plat. D'autant plus que le Maroc dispose d'un réel avantage au niveau du coût de la main d'œuvre pour un produit qui en est fortement utilisateur, tant au niveau de la production que du conditionnement. Au demeurant, il semble que le Maroc, ces dernières années, se soit bien positionné par rapport au Kenya qui joue depuis longtemps un rôle de leadership dans le domaine.

3.2.1.4. Risques

La question de l'eau, dont le risque de pénurie est redouté pour la plupart des produits, s'impose naturellement ici en bonne place. Plus généralement, c'est l'état des ressources naturelles qui manifestement commence à préoccuper de plus en plus de producteurs.

Au niveau de la production, les risques liés au non respect des normes maximales en matière de résidus exigées par l'Union européenne sont également une source de préoccupation permanente.

La concurrence de plus en plus agressive, surtout en ce qui concerne la tomate, de pays émergents (Turquie, Egypte, auxquels s'ajoute depuis quelque temps l'Algérie...), est là encore considérée comme un risque sérieux pour les prochaines années.

S'agissant des haricots verts en particulier, la concentration des exportations de la variété des verts plats sur un marché, le marché espagnole qui en absorbe la moitié, est ressentie comme une fragilité. Par ailleurs, les producteurs de la même Espagne voisine viennent produire au Maroc certes parce qu'ils ont chez eux des problèmes de main d'œuvre, mais aussi de maladies virales, ce qui est moins rassurant... On craint donc l'introduction de maladies virales et de ravageurs.

Quant à la courgette, rien de particulier n'a été signalé à son sujet.

3.2.2. Facteurs déterminant l'accès aux marchés

Compte tenu de la présence de la tomate dans le panier des produits discutés, on comprend que c'est à ce niveau que les facteurs hors marché ont été le plus mis en avant et plus ou moins fortement soulignés.

En ce qui concerne la tomate précisément, on a commencé tout de même par noter que le marché reste ces derniers temps marqué par une certaine faiblesse de la demande, mais s'est-on empressé d'ajouter, l'évolution a toujours été assez fluctuante (« c'est un marché qui monte et baisse.. »). Il reste que, au-delà de cette caractéristique « structurelle » du marché de la tomate, ce sont les facteurs d'ordre institutionnel qui sont avant tout autres accusés d'entraver le développement des exportations marocaines. Deux « instruments protectionnistes » ont été principalement cités : le contingent et le prix d'entrée. Le contingent, assorti du calendrier mensuel, arrive en première position, unanimement considéré comme « un frein qui perturbe la commercialisation » et au-delà bloque les possibilités d'extension de la production exportable. Quant au prix d'entrée, actuellement fixé à 0.46 euros/kg et assorti d'un ETM³ de 0.30 euro/kg, il arrive en deuxième position. Compte tenu de l'instabilité du marché, il n'est pas rare que les cours tombent en dessous du prix d'entrée, ce qui déclenche le mécanisme de l'équivalent tarifaire maximal et, pratiquement, ne laissent aux exportateurs marocains d'autre choix que d'arrêter leurs expéditions sur les marchés communautaires...

A l'opposé de la tomate, le haricot vert ne souffre (« pour l'instant »...) d'aucun problème notable. Le marché reste porteur et ne pose guère de problèmes tout au long de l'année. Il existe bien quelques droits de douane en dehors de la période d'hiver (de 6.9 à 10.1% entre les mois de juin et octobre), mais ils ne sont guère gênants⁴.

La courgette occupe une place intermédiaire, située toutefois sur l'échelle de l'intensité protectionniste plus du côté de la tomate que de l'haricot vert. Ainsi, si le contingent est certes considéré insuffisant, et du reste depuis longtemps dépassé, la conséquence qui en est le paiement d'un droit de douane (12.8%) n'est pas jugée très gênante, surtout pour les exportateurs les plus performants. Quant au prix d'entrée, son niveau n'est pas non

³ Equivalent tarifaire maximal.

⁴ D'autant moins que, estiment certains, ces droits concernent moins les agriculteurs « professionnels » que quelques « spéculateurs » qui préfèrent exporter même en été.

plus considéré constituer un vrai problème. Ceci étant, au-delà de ces aspects hors-marché, on estime que au fond, c'est le marché de la courgette lui-même qui reste relativement limité.

L'autre facteur hors-marché, évoqué au demeurant pour l'ensemble des produits en question, est celui des normes de qualité, renforcée depuis janvier 2005, pour des raisons de sécurité sanitaires, par de nouvelles obligations de traçabilité.

3.2.3. Obstacles à faire tomber

Dans le cas de la tomate et de la courgette, et même si la « force de l'obstacle » n'est pas la même pour les deux produits, les facteurs et leur hiérarchie n'a pas été difficile à établir. En premier lieu arrive le contingent mensualisé: Dans une perspective de libéralisation partielle, il faudrait augmenter « de manière conséquente » les contingents et élargir les calendriers à l'ensemble de la période de production (entre octobre et juillet pour la tomate notamment). Même s'il a été classé deuxième, le prix d'entrée a en fait été présenté pratiquement au même niveau d'importance que le contingent: le mieux serait de le supprimer purement et simplement, mais si cela n'est pas possible, il faudrait le diminuer sensiblement, et surtout éliminer ou du moins atténuer la « dureté » de l'ETM...

Un opérateur a cependant considéré que le prix d'entrée ne lui pose pas de problème, allant même jusqu'à souhaiter son maintien... En effet, pour lui, le prix d'entrée maintient le « marché » à des niveaux relativement élevés et partant arrive à garantir une rémunération intéressante non seulement pour le producteur européen mais aussi étranger...

3.2.4. Perspectives

Les contraintes institutionnelles étant particulièrement présentes au niveau de deux parmi les trois produits examinés, c'est ici que l'exploration des possibilités futures ont dû utilement reposer sur la distinction entre scénario de libéralisation totale et scénario de libéralisation partielle.

Dans l'hypothèse d'une libéralisation totale, qui en l'occurrence reviendrait à la suppression pure et simple des contingents et des prix d'entrée pour la tomate et la courgette, nos interlocuteurs ont estimé que le potentiel de développement des exportations marocaines pourrait s'avérer conséquent mais sans pour autant atteindre les niveaux mirobolants qu'on a pu évoquer çà et là... En ce qui concerne la tomate, leurs exportations pourraient doubler passant des 200.000 tonnes actuelles à quelques 400.000 tonnes, voire atteindre 450.000 tonnes avec des flux d'expéditions qui pourraient s'étaler sur toute l'année⁵. En cas de libéralisation partielle, de toute façon principalement déterminée par l'accroissement du contingent et son extension dans le temps⁶, on estime que les possibilités d'exportation pourraient sans difficulté majeure suivre la progression de ce dernier. C'est ainsi qu'un doublement du contingent par exemple pourrait permettre aux exportations marocaines de passer à 400.000 tonnes, ce qui est finalement presque le même ordre de grandeur prévu dans l'hypothèse de la libéralisation totale. On peut en déduire une conclusion intéressante: compte tenu des limites des possibilités de production, il n'y a guère de différence sensible entre les implications des deux scénarios

⁵ Un opérateur a avancé le chiffre de 500.000 tonnes.

⁶ La baisse des prix d'entrée, ont estimé nos interlocuteurs, serait appréciable, mais nettement moins importante que l'accroissement du contingent.

de libéralisation (totale ou partielle) : de toute façon, le potentiel exportable semble plafonner entre 400 et 450.000 tonnes.

Il reste que la libéralisation, quelle que soit son ampleur, ne suffit pas toute seule à faire grimper les exportations dans de telles proportions. Nos interlocuteurs ont ainsi insisté sur les conditions nécessaires pour y arriver, conditions qui sont essentiellement maroco-marocaines : amélioration des conditions de la production et choix de nouvelles zones d'extension, développement de nouvelles variétés (tomate cerise notamment) et de nouvelles technologies, diversification des marchés (notamment au niveau des nouveaux adhérents de l'Europe centrale et orientale, auprès desquels on estime pouvoir écouler 100.000 tonnes)

En ce qui concerne la courgette, le potentiel d'exportation peut progresser sensiblement mais reste globalement limité : selon les estimations, il peut varier entre 60.000 et 80.000 tonnes.

Enfin, le haricot vert, qui est pour l'essentiel déjà libéralisé, présente des perspectives sur lesquelles il ne semble pas qu'il y ait accord entre les experts interrogés. Alors que pour un opérateur du Sud, le produit arrive quasiment à saturation, du moins dans le Souss, pour les autres, le potentiel inscrit dans l'hypothèse d'une progression au rythme des dernières années, peut atteindre près de 200 000 tonnes dans les 5 à 10 prochaines années.

3.3. Fraise

3.3.1. Analyse SWOT

3.3.1.1. Forces

Face à cette première question, la réaction première a été de répondre qu'il n'y en a plus beaucoup... En tout cas, les « forces » qu'il a fallu avancer devraient être retenues avec prudence. Elles ont trait à la main d'œuvre, la qualité du produit et sa précocité :

- * Une main d'œuvre disponible, intelligente, et dans une proportion de 8 à 10 fois moins chère qu'en Europe ;
- * Une qualité appréciée par le marché européen, avec un produit homogène en calibre, en coloration, fruit d'un travail soigné... en somme, avec une valeur ajoutée « spirituelle » (en effet, alors qu'en Espagne, une personne traite 250 kg par jour, « mais c'est mal fait », au Maroc, une personne traite 80 à 100 kg/j entre mars et juin, et même seulement 40 kg/j en janvier et février...) ;
- * Une précocité de 15 jours par rapport à l'Espagne

3.3.1.2. Faiblesses

Si les forces sont discutables, les faiblesses sont tangibles et multiples. On peut les résumer en quatre points :

- *. Le premier réside dans la trop grande dépendance de la production à l'égard des importations. « On importe tout ! s'est-on exclamé : matériels, semences, traitements, conditionnement... on n'a à offrir que le sol, le soleil et la main d'œuvre... ». On reste ainsi vulnérable, et chaque hausse de l'euro en particulier alourdit le coût de production à travers le renchérissement des intrants importés ;
- *. Le second est « géographique » : le Maroc étant de « l'autre bord du détroit de Gibraltar », ses exportateurs de fraises doivent supporter « le mile le plus cher au monde au niveau du fret maritime » pour aller en Europe. Il existe, explique-t-on, un duopole maroco-espagnole au niveau des compagnies de transport maritime, ce qui ne permet pas la concurrence, et maintient les coûts du fret à des niveaux excessivement élevés. Or, s'agissant d'un produit périssable, le transport est un paramètre décisif pour son écoulement ;
- *. La troisième faiblesse est encore de nature « géographique », mais renvoie ici aux problèmes des « deux frontières » qu'il faut traverser pour aller en France, le principal marché communautaire. A chaque passage d'une frontière, les procédures douanières sont lourdes, lentes, compliquées, voire marquées par un certain « protectionnisme gris », surtout à la frontière espagnole, sous prétexte que la région est très sensible du fait de l'émigration clandestine, du trafic de drogue, du terrorisme... Là encore, les retards pris aux frontières peuvent être extrêmement dommageables, s'agissant d'un produit assez rapidement périssable.
- *. Le dernier élément synthétise d'une certaine manière les précédents du point de vue du coût de production : coût des intrants, coût du transport et d'accès aux marchés, mais aussi d'accès aux crédits (les frais financiers sont jugés excessifs). Tout cela concourt pour alourdir dangereusement le coût de production à l'hectare (il atteindrait 180.000 dh), à un moment où le marché reste aléatoire.

Toutes ces faiblesses, insiste-on, doivent être appréciées au regard de la situation des concurrents espagnols, lesquels n'ont à supporter ni le renchérissement de l'euro, ni la « traversée du détroit », ni les tracasseries de la douane... On se sent dans ces conditions forcément désavantagé. La conséquence en a été d'abord une forte chute de la rentabilité de cette culture. Ainsi a-t-on pu affirmer qu'il fut un temps où l'hectare de fraise rapportait 100.000 dh, contre à peine 10.000 dh actuellement...

3.3.1.3. Opportunités

La principale opportunité attendue par les exportateurs marocains de fraise devrait être conséquent au retrait progressif de l'Espagne et de la France du « créneau » le plus intéressant pour le Maroc, celui allant de janvier à fin avril. Compte tenu de l'avantage climatique évident du Maroc durant cette période (200 heures de lumière de plus que les deux pays en question, et la quinzaine de jours de précocité même par rapport au sud de l'Espagne), ces deux pays devraient soit se désengager, soit se délocaliser précisément au Maroc. Dans ce dernier cas, les producteurs espagnols seraient au moins au même pied d'égalité que les producteurs marocains et la concurrence serait moins « déloyale » (puisque les surcoût de production et de transport seraient à peu près les mêmes et les problèmes de douane comparables...). Dans le cas du retrait pur et simple, cela permettrait à la production marocaine d'approvisionner les marchés européens durant une période où les prix sont particulièrement intéressants⁷. Au demeurant, ce serait d'autant plus intéressant si le droit de douane reste égale à zéro au-delà du mois de mars.

Le marché marocain, qui se développe sous l'effet de l'évolution des habitudes de consommation depuis une dizaine d'années, pourrait aussi constituer une opportunité intéressante. Enfin, l'ouverture des marchés maghrébins, à commencer par ceux d'Algérie et de Libye) sont également considérés capables d'ouvrir d'énormes possibilités de croissance pour le secteur.

3.3.1.4. Risques

En matière de fraise congelée, alors que la « menace » de la Pologne n'en est plus vraiment une, c'est désormais la Chine qui donne des sueurs froides aux exportateurs marocains. En effet, celle-ci est carrément accusée de se livrer à un dumping flagrant, ses produits arrivant en Europe à des prix de moitié inférieurs à ceux du Maroc !⁸ Ce qui leur permet de rester compétitifs, même en supportant des droits de douane de 20% alors que le produit marocain est censé en être exonéré. Où est l'OMC, s'est-on écrié ? Le problème, ajoute-on, est que personne n'ose attaquer la Chine devant les instances attitrées de l'Organisation Mondiale du Commerce...

⁷ L'enjeu de la « lutte pour la précocité » est en effet là : de 30 dh le kilo en décembre, celui-ci se maintient à 25 dh en janvier, puis s'effondre à 8 – 10 dh en février et mars.

⁸ Cette affirmation est faite chiffres à l'appui : le prix de revient de la fraise marocaine est de 0.65 euros/kg, auquel il faut ajouter 0.18 de frais de transport en Europe, et 0.07 de marge bénéficiaire, ce qui ramène le prix de vente minimal à 0.90 euros/kg hors taxe. Or la fraise chinoise arrive à Rotterdam à 0.45 euros...

3.3.2. Facteurs déterminant l'accès aux marchés

Trois facteurs ont été considérés jouer un rôle déterminant pour l'accès aux marchés européens :

- *. Le premier est celui de la précocité puisque la meilleure manière d'entrer sans problème sur un marché est d'y arriver le premier, et d'y être seul.
- *. Le deuxième facteur est celui de la qualité, de la présentation du produit, du label « Maroc » ;
- *. Le troisième facteur est celui de la certification, et donc du respect des normes et standards édictés par les Autorités communautaires.

On peut constater qu'on ne compte parmi ces facteurs aucun de type institutionnel. En effet, il faut dire que le régime d'accès de la fraise fraîche aux marchés de l'Union européenne est déjà assez largement libéralisé, puisqu'il n'est limité ni par un contingent ni par un prix d'entrée, et n'est soumis à un droit de douane -7.7% ou 12.8%- qu'entre les mois de mars et septembre. Ce calendrier peut certes être amélioré pour arriver à une totale exonération des exportations marocaines, mais il faut reconnaître que la période actuelle d'exonération (1^{er} novembre – 31 mars) est déjà celle pendant laquelle se concentrent près de 80% des exportations marocaines. Quant aux fraises congelées, elles ne sont pas non plus soumises à aucun contingent et sont exonérées des droits de douane toute l'année.

3.3.3. Obstacles à faire tomber

Là encore, spontanément, aucun parmi les obstacles qu'il est souhaitable de surmonter n'est de nature institutionnelle. La réduction des coûts des facteurs de production et de conditionnement arrive en première position. En deuxième lieu, on a cité le règlement des problèmes de logistique, de transport et de passage des « deux douanes ». Même si elle aurait pu être intégrée avec le premier « obstacle », la réduction des coûts financiers a quand même été identifiée à part, pour mettre en évidence son importance.

En insistant sur la dimension hors-marché d'un quelconque obstacle, on a pu estimer qu'il serait très utile d'élargir le calendrier actuel à droits de douane nuls à la période allant du mois d'octobre au mois de mai.

3.3.4. Perspectives

Le Maghreb a été à nouveau évoqué à ce niveau, notre interlocuteur estimant que le potentiel pourrait être sensiblement accru dans le cas où les marchés de l'Algérie et la Libye s'ouvrent face aux exportations marocaines à des conditions préférentielles.

Il reste que, pour s'en tenir à l'Europe, le raisonnement a curieusement été construit sur l'unique « hypothèse espagnoles ». Ainsi nous a-t-on expliqué que tant que l'Espagne n'a pas commencé à baisser sa production, au Maroc, on se maintient au niveau actuel, c'est-à-dire autour de quelques 2000 ha. Lorsque l'Espagne commencera à baisser ses superficies, on songera à les augmenter, mais probablement dans une proportion qui ne pourra dépasser 50%, ce qui permettrait aux surfaces de passer à quelques 3000 ha.

Compte tenu du régime d'accès tout à fait avantageux offert à la fraise marocaine par le récent accord de libre-échange Maroc – USA (accès libre et immédiat), nous avons tenu à poser la question de son impact sur le potentiel de production et d'exportation marocain.

La réponse a été particulièrement acerbe et le mieux est de la reproduire telle qu'elle a été enregistrée : « L'ALE Maroc – USA ? il ne sert à rien! Pour exporter sur les Etats-Unis, il faut un camion qui traverse « l'autoroute maritime » Maroc – Amérique en 3 jours !! De plus, la fraise aux Etats-Unis est déjà moins chère qu'au Maroc... et de surcroît, les américains maîtrisent déjà le matériel génétique des semences du présent et du futur ! ».

3.4. Melon

3.4.1. Analyse SWOT

Face à la première question relative aux « forces » et atouts du produit, notre interlocuteur n'a pas tardé à nous répliquer : « Je ne sais pas s'il en reste ! ». Et le responsable de ce premier groupe européen producteur de melon (cantalou), présent au Maroc depuis une quinzaine d'années, et exploitant une centaine d'hectares dans la région de Marrakech, d'expliquer que depuis quelques années, beaucoup trop de gens se sont mis à faire du melon, alors qu'ils ne sont ni agriculteurs ni même principalement intéressés par l'activité agricole. Leurs mobiles sont purement spéculatifs et de rentabilité à court terme, attirés qu'ils ont été par la défiscalisation du secteur agricole et les gains conséquents que la culture du melon a pu dégager il y a quelques années. C'est ainsi qu'en peu de temps, les surfaces couvertes par cette spéculation ont grimpé de 700 à 1.800 ha. Il en a résulté un accroissement considérable de l'offre et en conséquence une déstabilisation des marchés. Il y a bien eu quelques tentatives pour constituer une organisation professionnelle spécifique aux producteurs de melon, capable de mettre « un peu d'ordre dans le secteur », mais la grande hétérogénéité de la population concernée (peu de vrais professionnels, beaucoup d'intermédiaires, spéculateurs et autres courtiers...), n'a pas permis de faire aboutir ce projet. De sorte que « personne ne sait où on va », et que c'est toujours « l'anarchie totale ».

En dépit de ce contexte peu favorable, le melon cantalou produit au Maroc présente selon notre interlocuteur quelques atouts.

3.4.1.1. Forces

les points forts du produit en question sont principalement au nombre de deux. Le premier réside dans sa bonne qualité, généralement très appréciée par les consommateurs, européens en particulier. Le second procède de sa « position » tout à fait avantageuse par rapport au calendrier d'approvisionnement du consommateur européen. En effet, le melon marocain arrive sur les marchés européens juste après ceux des « tropiques » (Antilles, Guadeloupe notamment), et avant la production du Sud de la France. De sorte que ce créneau non seulement ne gêne personne mais au contraire permet un approvisionnement continu et régulier des marchés.

3.4.1.2. Faiblesses

Au niveau de la production, les processus techniques sont relativement bien maîtrisés, et même si le produit est fragile, exige un savoir-faire, une organisation stricte et une logistique à toute épreuve, « tout cela se gère sans trop de difficultés » nous a-t-on affirmé. En revanche, les faiblesses au niveau de la commercialisation sont plus ardues. Elles procèdent d'abord de l'excès de l'offre, ce qui perturbe les marchés et fait chuter les prix. D'autant plus que, explique-t-on, le melon n'est consommé que comme un dessert (alors que la tomate par exemple est multi - usage), et de surcroît par temps de chaleur, ou du moins de tiédeur, de sorte que quand il fait froid, la consommation baisse. Cela peut

arriver même au mois d'avril, lorsque les prix sont normalement encore élevés et donc rémunérateurs. L'autre grand problème lié à la commercialisation provient de « l'éloignement des marchés », ce qui occasionne notamment des lenteurs et de coûteuses tractations lors des passages en douane. Or pour un produit fragile, une attente de plusieurs dizaines d'heures à un poste frontière (des temps d'attente de 36h ne sont pas exceptionnels semble-t-il...) peut être fatale.

A part ces deux problèmes, l'entreprise examinée ne semble pas en connaître d'autres, ou pâtir d'autres faiblesses liées à la commercialisation. Il faut dire qu'elle dispose de son propre réseau de distribution (réalisé à 73% avec des grossistes et à 27% avec la grande distribution), ce qui lui permet, mieux que d'autres en tout cas, de maîtriser le processus d'écoulement du produit, et optimiser le profit qui en résulte.

3.4.1.3. Opportunités

La seule opportunité qui a été signalée concerne la possibilité de développer la production du melon dans des zones situées plus encore au sud, plus précisément dans la région de Dakhla. L'intérêt de cette dernière serait d'avancer encore la précocité de la production pour être en mesure d'exporter en Europe dès le mois de février, et partant carrément concurrencer les Antilles avec un prix de revient plus compétitif...

3.4.1.4. Risques

Le risque majeur s'inscrit dans la continuité du problème tout aussi important souligné d'entrée de jeu : l'extension désordonnée des surfaces et l'accroissement irréfléchi de l'offre. Si on continue dans cette explosion de la production, prévient-on, surtout pour un produit où les possibilités de croissance de la consommation sont limitées, on va banaliser le produit, et « ce sera le scénario tomate ! » : quota, prix d'entrée, certificat d'entrée... Il y a dans l'évolution actuelle une forte crainte pour l'avenir.

3.4.2. Facteurs déterminant l'accès aux marchés

Les facteurs susceptibles d'entraver le développement des exportations sur les marchés européens sont purement liés aux conditions propres du marché, et particulièrement au déséquilibre qui peut s'installer à un moment ou un autre entre l'offre et la demande. En tout cas, aucun problème de type institutionnel n'est signalé. Le produit en effet bénéficie d'un régime favorable puisqu'il peut accéder aux marchés communautaires en exonération des droits de douane et sans limite de quota entre le 15 octobre et le 31 mai, et à partir du premier juin, il s'acquitte d'un droit de 5%. Ainsi le calendrier est très « large » puisque pour l'instant les possibilités d'exportation à partir du Maroc se limitent à la période allant du 20 mars au 31 mai, et la taxe à partir de cette date n'est pas jugée très élevée.

Par ailleurs, même les contrôles phytosanitaires, généralement fréquents, et qui auraient pu être source de tracasseries, voire de protectionnisme déguisé, il ne semble pas qu'il y en ait beaucoup. « A partir du moment qu'on sait qu'on a affaire à un label de qualité qui a fait ses preuves, nous a-t-on expliqué, les contrôles se font très rares ».

3.4.3. Obstacles à dépasser

« Nos problèmes ne dépendent pas de l'Union européenne mais de nous-mêmes ! Nous n'avons rien à demander à Bruxelles ! ». Telle a été la réponse limpide avancée à cette question.

3.4.4. Perspectives

Lors de l'entretien, les « perspectives » pour notre interlocuteur se limitaient d'abord à la suite des événements durant cette campagne même ! C'est une année test nous a-t-on expliqué. Compte tenu de l'extension des surfaces encore relevée, c'est l'année où on va voir comment vont se comporter les prix, comment va être la réactivité des concurrents, des clients...

Ceci étant, notre interlocuteur n'a pas caché le fait que « on va passer par des années difficiles ». Dès cette fin de campagne, ajoute-il, il y aura « des mouvements », entendant par là des faillites, des retraits du secteur, et cela pourra continuer quelques années, puis le marché finira par se régulariser, « seuls les plus forts pourront se maintenir ».

Les rendements étant déjà à des niveaux élevés, l'accroissement du potentiel d'exportation devrait principalement passer par l'extension des surfaces. Or, notre interlocuteur ne voit pas comment cette possibilité pourrait s'avérer judicieuse, surtout qu'on a arrêté au Maroc la production du « Galia » (ou « melon espagnol ») qui était destiné aux marchés nord-européens. On parle du « cantalou charentais » certes, mais notre interlocuteur semble sceptique, « à moins de s'ouvrir sur des marchés autres que français, et encore, il y a des habitudes alimentaires difficiles à faire évoluer... ».

On peut aussi reprendre la production du « Galia », mais cela demande une maîtrise technique importante et, surtout, de reconquérir la confiance des consommateurs anglo-saxons (qui avaient délaissé un produit dont la qualité s'était dégradée...). Encore que tout cela ne représente que des opportunités limitées dans des créneaux relativement étroits. Pour leur part, les pays de l'Europe centrale et orientale peuvent à terme s'avérer intéressants, mais pour l'instant, ils ne disposent pas d'un pouvoir d'achat suffisant pour se permettre le melon de contre-saison.

Il reste la possibilité du Cantalou à Dakhla avec l'objectif de concurrencer les Antilles sur les marchés traditionnels (et qui restent quand même les plus importants). C'est une perspective intéressante mais qui souffre d'un handicap majeur : la terre est limitée et pour la plus grande part déjà accaparée par le groupe des « Domaines royaux »...

3.5. Tomate industrielle

Avant d'aborder la question des forces et faiblesses du produit, le Chef de l'entreprise de transformation de la tomate industrielle qui nous a reçu a souhaité nous présenter son expérience, une véritable « success story ». Il y a encore 5 ans, commença-t-il par affirmer, la situation était « catastrophique », au niveau de ce créneau comme à celui de l'ensemble de l'agriculture. Pour tout dire, le rendement à l'hectare de la tomate industrielle ne dépassait guère 18 tonnes, ce qui interdisait la moindre rentabilité à tout projet dans le domaine. C'est alors qu'il prit la résolution de s'adresser aux meilleurs spécialistes de la question dans le pays. Il engagea un partenariat avec des enseignants chercheurs de l'Institut agronomique (Centre d'Agadir), puis de l'Ecole Nationale d'Agriculture de

Meknès, les dotant de moyens conséquents, et n'ayant qu'une seule exigence : augmenter les rendements pour atteindre les niveaux des pays les mieux placés en la matière (Les Etats-Unis, Israël, avec près de 120 tonnes). Et en moins de 5 ans effectivement, grâce à un encadrement technique très poussé, et à des contrats de culture à la fois équitables et rigoureux, les résultats ont dépassé les espérances puisqu'on a atteint 130 tonnes sur 1.330 ha...

3.5.1. Analyse SWOT

3.5.1.1. Forces

Quand on a pris connaissance de l'expérience relatée ci-dessus, il apparaît à l'évidence que ses points forts peuvent être situés à trois niveaux au moins : Le premier est celui de la qualité de l'encadrement de la production, qui permet le recours aux techniques de pointe en la matière et à un suivi méticuleux de la campagne. Le second tient à la nature et à la qualité de la relation Agriculteurs – Entreprise de transformation, notamment à travers la formule du contrat de culture qui semble pour une fois bien fonctionner et donner de bons résultats. Selon notre interlocuteur, cela tient au fait que le contrat est certes rigoureux, « draconien », mais en revanche, chaque partie respecte scrupuleusement ses engagements, à commencer par l'entreprise qui, notamment, achète aux agriculteurs la production aux prix convenus et ce, même lorsque les cours sur le marché sont nettement inférieurs... Il s'est ainsi établi une relation de confiance entre les agriculteurs contractuels et l'entreprise agro-industrielle mutuellement avantageuse. Ce point est essentiel parce que le déficit de confiance entre les deux parties prenantes à un contrat sont dans la grande majorité des cas la principale raison de l'échec de cette formule au Maroc. Enfin, résultat conjoint des deux points précédents, l'accroissement phénoménal des rendements et leur stabilisation à un niveau fort élevé est évidemment l'atout majeur qui autorise une bonne rentabilité de la spéculation, et bien des espoirs pour l'avenir.

3.5.1.2. Faiblesses

Ayant estimé avoir réglé tous ses problèmes, tout au long de la « chaîne », notre interlocuteur ne considère pas avoir de faiblesse particulière. Certes, la gestion des « contractuels » nécessite une vigilance permanente, et une toute petite proportion de partenaires agriculteurs peut bien manquer d'une manière ou d'une autre à ses engagements. Mais précisément pour cette raison, le suivi attentif de chaque partenaire implique en cas de besoin des décisions radicales qui permettent de sauvegarder la qualité du « porte-feuille » (en moyenne, une dizaine de contractants par an sont changés par d'autres...).

3.5.1.3. Opportunités

Sur le marché local, la demande reste encore en expansion, et cela peut réserver d'importantes opportunités. A l'exportation, tout dépend, selon notre interlocuteur, de la suppression ou non de la subvention à la production que l'Union européenne accorde à ses propres exportateurs pour doper leur compétitivité⁹. Si cette subvention disparaît, alors ce ne sont pas les opportunités qui manqueraient...

⁹ Il s'agit d'une subvention à la production que l'Union européenne accorde –depuis la réforme de la PAC de 2003- par l'intermédiaire des Organisations professionnelles et sur la base du respect de certaines conditions, notamment environnementales.

3.5.1.4. Risques

Apparemment, le seul problème, et donc le seul risque auquel l'entreprise doit faire face n'est autre que la fameuse subvention communautaire... Avec cette subvention ou sans elle, n'a-t-on pas hésité à nous déclarer, « c'est l'enfer ou la paradis ! ». Si cette subvention se maintient, le risque est donc tout simplement d'être éjecté des principaux marchés porteurs et ce, de manière tout à fait déloyale.

3.5.2. Facteurs déterminant l'accès aux marchés

Aucun facteur n'a été avancé, si ce n'est celui, institutionnel, de la subvention européenne... C'est encore celle-ci qui est mise en avant en tant que facteur entravant le développement des exportations marocaines, lesquelles ajoute-on, ne bénéficient d'aucune aide particulière pour faire face à une concurrence très fortement soutenue.

3.5.3. Obstacles à dépasser

Le seul obstacle signalé, et donc à supprimer a pour nom : Subvention européenne...

3.5.4. Perspectives

Tout scénario de libéralisation passe nécessairement pour notre interlocuteur par la suppression de la subvention que l'Union européenne accorde à ses propres producteurs... Si cette subvention disparaît, alors tous les espoirs deviennent permis. On estime qu'à partir d'un volume actuel de 200.000 tonnes, on peut doubler chaque année le volume réalisé (avec une progression géométrique...), et jusqu'à atteindre 1 million de tonnes dans les 4 à 5 prochaines années.

Notre interlocuteur estime que le Maroc peut mener cette bataille et la gagner, notamment en expliquant à nos partenaires européens qu'il est de leur intérêt stratégique de laisser des pays comme le Maroc se spécialiser dans ce type de production pour laquelle ils sont bien dotés et compétitifs, ne serait-ce que pour mieux se consacrer, eux, à des activités de haute technologie pour lesquelles ils sont à leur tour mieux dotés... Et d'ajouter : « Vous comprenez, on ne peut pas vendre et l'Airbus et la tomate ! ».

Annexes

Annexe 1 - Guide d'entretien

A. Analyse SWOT

Quelles sont selon vous, compte tenu de la connaissance et de l'appréciation que vous portez sur le secteur de ... , ses principales forces et faiblesses d'une part, et d'autre part les risques qu'il court et les opportunités qui s'offrent à lui à l'horizon des cinq prochaines années ?

Forces : - - - -	Faiblesses : - - - -
Opportunités : - - - -	Risques / Contraintes : - - - -

B. Facteurs déterminant l'accès aux marchés de l'UE

En ce qui concerne les exportations du ... en particulier, quelles sont selon vous les principaux facteurs qui entravent leur développement ?

Hiérarchiser si possible les facteurs et identifier ceux qui sont liés aux conditions d'accès aux marchés UE...

C. Obstacles à dépasser

Dans une perspective de libéralisation des échanges avec l'Union européenne, quels sont les obstacles que vous souhaitez voir tomber ? (Hiérarchiser...) :

- Contingents (y compris mensuels le cas échéant)
- Calendriers
- Prix d'entrée
- Tarifs douaniers
- ...

D. Perspectives

Si ces obstacles sont effectivement abolis, ou du moins sensiblement limités*, de quel ordre de grandeur le potentiel d'exportation pourrait augmenter à l'horizon 2015 ? et à quelles conditions ?

(*) C'est à ce niveau qu'on introduit dans la discussion des éléments de la libéralisation partielle : contingent qui double ou prix d'entrée qui baisse par exemple...

Annexe 2. LIBERALIZATION SCENARIOS MOROCCO

Product	Current situation 2004	Eumed partial liberalization scenarios – year 2015
Tomatoes CN8 : 07020000	Agreed trigger price Quota (2004-2005) : 213 000 tons Quota (2006-2007) : 233 000 tons Tariff ad valorem : 0% inside the quota Period : from 01 October to 31 May Import UE (2004): 191 968 tons	Increase the quota to 500 000 tons with no change in the windows or agreed trigger price
Melons CN8 : 08071900	Tariff ad valorem : 0% Period : 15 October to 31 May Import UE (2004) : 28 260 tons	Increase of the imports windows from 01 September to October to 31 May
Strawberries CN8 : 08101000	Tariff ad valorem : 0% Period : 01 November to 31 March Import UE(2004) : 24 334 tons	Increase the imports windows from 01 November to 31 May
Fresh Clementines CN10 : 0805201005	Agreed trigger Price Quota (2004-2005) : 143 700 tons Tariff ad valorem : 0% Period : 01 November to 31 January Imports UE (2004) : 95 220 tons	Increase the quota to 200 000 tons with no change in the windows or agreed trigger price
Courgettes	Agreed trigger price Quota (2004-2005) : 20 000 tons Tariff ad valorem: 0% inside the quota Period : from 01 October to 20 april Import UE(2004) : 31 764 tons	Increase the quota to 40 000 tons with no change in the windows or agreed trigger price
Green beans CN8: 07082000	Tariff ad valorem : 0% Period : 01 November to 31 May Import UE (2004): 84 728 tons	Increase the imports windows from 01 October to 30 June

Annexe 3. 2004 -APPLIED PROTECTION FOR MOROCCO - PRODUCTS INCLUDED IN THE DELPHI

Tomatoes, Melons, Strawberries, Clementines, Courgettes, Green Beans

MELONS CN8 : 08071900		January	February	March	April	May	June	July	August	September	15-31 October	November	December
Nature of the pref	Med Pref	0	0	0	0	0	5,3	GSP	GSP	GSP	GSP	Med Pref	Med Pref
Tariff ad valorem		57	473	7866	15195	3590	77	34	8	170	199	590	28260
Volume imports UE													

STRAWBERRIES : CN8 08101000		January	February	March	April	May	June	July	August	September	October	November	December
Nature of the pref	Pref Med	0	0	0	GSP	MFN	MFN	MFN	GSP	GSP	GSP	Pref Med	Pref Med
Tariff ad valorem		1719	6023	11039	3518	844	657	12,8	7,7	7,7	7,7	0	0
Volume imports UE = 24 334 tons												32	501

GREEN BEANS : CN8 : 07082000		January	February	March	April	May	June	July	August	September	October	November	December
Nature of the pref	Med Pref	0	0	0	Med Pref	GSP	GSP	GSP	GSP	GSP	GSP	Med Pref	Med Pref
Tariff ad valorem		7234	7672	10284	10860	12655	6,9	10,1	10,1	10,1	6,9	0	0
Volume imports UE = 84 728 tons							7930	3245	787	1535	5710	8530	8286

TOMATOES : CN8 : 07020000		January	February	March	April	May	June	July	August	September	October	November	December
Tariff ad valorem	Agreed Trigger Price	46,1	46,1	46,1	46,1	46,1	46,1	52,6	52,6	52,6	46,1	46,1	46,1
	Pref Med Q	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Maximum specific Duty	Agreed Trigger Price	29,8	29,8	29,8	29,8	29,8	29,8	29,8	29,8	29,8	29,8	29,8	29,8
	Pref Med Q	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tariff ad valorem	Agreed Trigger Price	30000	30000	30000	30000	15000	4000					10000	26000
	Pref Med Q	30000	30000	30000	30000	15000	4000					10000	26000
Maximum specific Duty	Agreed Trigger Price	33703	26896	33827	16006	7941	51					3953	27273
	Pref Med Q	33703	26896	33827	16006	7941	51					3953	27273
Quotas : 213 000 tons													
from 01 october 04 to 31 May 05													
Volume imports UE = 191 968 tons													

CLEMANTINES CN10=0805201005	January	February	March	April	May	June	July	August	September	October	November	December
	MedPRef(Q)	MedPRef(Q)									MedPRef(Q)	MedPRef(Q)
Quotas : 125 000 tons from 01 Nov to 28 February	Agreed Trigger Price 48,4	Agreed Trigger Price 48,4	No trigger price, no duty									
Tarif ad valorem out of quota	3,2	3,2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	48,4
Maximum specific Duty out of quota	10,6	10,6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3,2
Tarif ad valorem quota	0	0										10,6
Maximum specific Duty quota	10,6	10,6										0
Volume imports UE = 95 220 tons	30139	10767	5751	1414	185	2		283	14498	40706	103744	30139

COURGETTES CN8 : 07099070

Protection with entry price system. Morocco has negotiated a specific entry price, within a quota. Then the entry price for Morocco is 42,4 €/T from 1 October to 31 January and from 1 to 20 April. During the period from 1 February to 31 March the WTO Entry Price (trigger Price) of 41,3€/T is more favourable than the agreed entry price shall apply.

COURGETTES CN8 : 07099070	January	February	March	1-20 April	21 April - May	June	July	August	Sept	October	November	December
	Agreed Entry Price	Trigger Price MFN	Trigger Price MFN	Agreed Trigger Price	Trigger Price MFN	Trigger Price MFN	Trigger Price MFN	Trigger Price MFN	Trigger Price MFN	Agreed Entry Price	Agreed Entry Price	Agreed Entry Price
Tarif ad valorem out of quota	12,8	12,8	12,8	12,8	12,8	12,8	12,8	12,8	12,8	12,8	12,8	12,8
Maximum specific Duty out of quota	15,2	15,2	15,2	15,2	15,2	15,2	15,2	15,2	15,2	15,2	15,2	15,2
Tarif ad valorem In quota	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Maximum specific Duty In quota	15,2	15,2	15,2	15,2	15,2	15,2	15,2	15,2	15,2	15,2	15,2	15,2
Volume import UE = 31 764 tons	8215	7520	7013	1478	23				7	130	2554	4824