

*Publié dans RASTOIN J.L., GHERSI G., JACQUET F., PADILLA M., TOZANLI S., Agriculture, pêche, alimentation et développement rural durable dans la région méditerranéenne, in Agri.Med, Rapport annuel 2004, CIHEAM, Paris, pp.213-266*

*English version :*

*Published in RASTOIN J.L., GHERSI G., JACQUET F., PADILLA M., TOZANLI S., Agriculture, fishery, food and sustainable rural development in the Mediterranean region, in Agri.Med, Annual report 2004, CIHEAM, Paris, pp. 195-249*

## L'AGROALIMENTAIRE DANS LES PAYS MEDITERRANEENS

**J.L. Rastoin**, ENSA.Montpellier/UMR Moisa  
[rastoin@ensam.inra.fr](mailto:rastoin@ensam.inra.fr)

**G. Gheri**, CIHEAM-IAM.Montpellier/UMR Moisa  
[ghersi@iamm.fr](mailto:ghersi@iamm.fr)

**F. Jacquet** CIHEAM-IAM.M/UMR Moisa  
[jacquet@iamm.fr](mailto:jacquet@iamm.fr)

**M. Padilla**, CIHEAM-IAM.M/UMR Moisa  
[padilla@iamm.fr](mailto:padilla@iamm.fr)

**S. Tozanli**, CIHEAM-IAM.M/UMR Moisa  
[tozanli@iamm.fr](mailto:tozanli@iamm.fr)

avec la collaboration de **Franck Schmitt**, consultant FAO

L'économie agroalimentaire est une branche des sciences économiques qui s'est développée à la fin des années 1950 à partir des travaux de Goldberg et Davis (1957) de l'université Harvard sur « l'agribusiness ». Ces auteurs, en rupture avec l'économie rurale classique centrée sur l'exploitation agricole, ont montré que la dynamique du secteur agricole ne pouvait être comprise qu'à travers une analyse englobant l'ensemble des activités amont et aval de l'agriculture, ces activités tendant à devenir plus importantes et plus motrices que l'agriculture elle-même. Louis Malassis, dans les années 1960 (cf. Malassis, Gheri, 1996), a développé et théorisé ce concept en mobilisant d'une part une approche renouvelée de la consommation alimentaire et d'autre part les outils de la comptabilité nationale permettant d'analyser les relations inter-branches au sein du complexe agro-industriel. Enfin des travaux plus récents ont permis de préciser la notion de système alimentaire (Rastoin, in Miclet, Thoyer, Sirieix, 1998).

En s'appuyant sur la théorie des systèmes, on peut définir **un système alimentaire** comme un réseau interdépendant d'acteurs (entreprises, institutions financières, organismes publics et privés), localisé dans un espace géographique donné (région, Etat, espace plurinational), et participant directement ou indirectement à la création de flux de biens et services orientés vers la satisfaction des besoins alimentaires d'un ou plusieurs groupes de consommateurs localement ou à l'extérieur de la zone considérée.

Cette définition fait appel à trois référentiels : morphologique (les acteurs constitutifs), spatial (zones géographiques d'activité interne/externe), dynamique (origine et circulation des flux de biens et services alimentaires, incluant l'information).

A titre d'illustration, nous proposons ci-dessous une représentation du système alimentaire en France et au Maroc.

**Tableau 1 : présentation schématique du système alimentaire, Maroc et France, 2000**

Acteur	Nombre d'entreprises		Emplois (milliers)		Chiffre d'affaires (milliards €)	
	Maroc	France	Maroc	France	Maroc	France
Agrofourniture et industries et services périphériques	50 000	42 000	570	1 200	8	47
Agriculture	1 400 000	600 000	4 500	1 000	7	64
IAA	1 700	60 000	110	600	8	120
Distribution	200 000	110 000	850	1 200	12	140
RHF	40 000	130 000	130	600	1	50
TOTAL	1 691 700	942 000	6 160	4 600	36	421

Source : nos calculs d'après INSEE (2001), comptes de la Nation

En France, avec près d'un million d'entreprises, 4,6 millions d'emplois, un chiffre d'affaires cumulé de 420 milliards €, le système alimentaire apparaît comme le premier secteur économique, selon une approche par la fonction de consommation. Au Maroc, l'emploi dans le système alimentaire est beaucoup plus important en raison du poids de l'agriculture et de l'atomisation encore très forte des activités : près de 1,7 million d'unités de production totalisant plus de 6 millions de travailleurs. Cependant, la valeur des biens produits reste modeste, traduisant une productivité du travail faible.

Au Maroc, comme en France, le système alimentaire est extraordinairement complexe du fait de la multitude d'acteurs concernés et de la diversité de leurs statuts et de leur taille : dans les 2 pays, les multinationales cohabitent avec des unités familiales. Cette hétérogénéité va constituer un lourd handicap pour la régulation du système, mais aussi probablement un facteur favorable pour les ajustements conjoncturels et l'innovation.

Pour des raisons de difficulté d'accès aux informations nécessaires, il ne sera pas possible de traiter dans ce chapitre de l'ensemble des acteurs impliqués dans le système alimentaire. Nous insistons néanmoins sur l'importance fondamentale dans la performance du système alimentaire de chacun de ces acteurs (agriculteur, industriel ou commerçant) quelque soit le pays considéré.

En conséquence, nous aborderons l'analyse de l'économie agroalimentaire méditerranéenne principalement à travers le sous-système alimentaire opérant en considérant :

- les tendances lourdes du système dans les années récentes (années 1990-2000) ;
- la consommation alimentaire ;
- le commerce international des produits agroalimentaires ;
- l'investissement direct étranger dans la zone méditerranéenne ;
- les industries agroalimentaires.

En conclusion nous aborderons les aspects stratégiques du développement des systèmes alimentaires méditerranéens au niveau du secteur public (les politiques alimentaires) et privé (les comportements d'entreprise).

### 3.1 – Tendances de l'économie agroalimentaire dans la région méditerranéenne

L'identification précise et le chiffrage des différentes composantes du sous-système alimentaire opérant pose de délicats problèmes de champ et de méthode. En effet, la production et la distribution des aliments n'est pas une activité « pure », en ce sens qu'elle se réalise au sein d'entreprises et d'institutions qui ne sont pas « alimentaires » à 100 %. Ainsi de l'agriculture qui commercialise du bois, des IAA (industries agroalimentaires) qui produisent des produits bio-chimiques, de la grande distribution dont près de la moitié du chiffre d'affaires global est non-alimentaire. La comptabilité nationale de branche permet de corriger ce biais, sans l'éliminer complètement, la plus grande difficulté provenant des activités dites périphériques.

On peut retenir, en première approche, 3 types d'indicateurs pour caractériser le système alimentaire :

- des agrégats macro-économiques
- la valeur finale des produits alimentaires
- l'ouverture internationale

#### 3.1.1 - Les agrégats macro-économiques

Ces indicateurs, issus de la comptabilité nationale, sont nombreux. Les sources statistiques disponibles permettent généralement de retenir la production, la valeur ajoutée (et donc les consommations intermédiaires), les investissements, les flux extérieurs (importations et exportations), les marges commerciales, les taxes supportées, la consommation finale. L'outil désormais classique utilisé ici est le tableau d'entrées-sorties (TES) de la comptabilité nationale, autrefois appelé « tableau d'échanges inter-industriels ». Les insuffisances de cet outil ont conduit à élaborer des matrices de comptabilité sociale permettant de prendre en compte le secteur dit informel. Ces tableaux ne sont malheureusement pas disponibles pour la quasi-totalité des pays méditerranéens.

En restant sur un modèle agrégé simple, on peut estimer la valeur de la production alimentaire achetée au stade final (c'est à dire la consommation finale des ménages) à environ 180 milliards d'euros en 2000 pour la France. On peut mettre en évidence une « cascade » de chiffres d'affaires (CA) dans le système alimentaire, qui s'explique par la notion de valeur ajoutée (VA) :

CA agrofourriture :	37 milliards € en 2000
CA agriculture :	74
CA IAA :	114
CA «consommateur» :	180

Le coefficient multiplicateur du « chiffre d'affaires » agricole est de 2,4 entre l'agriculture et la consommation finale, ce qui indique une « cascade de valeur ajoutée » à débit particulièrement élevé. Par ailleurs, on constate que la fonction alimentaire est satisfaite de manière de plus en plus directe et globale, avec une externalisation croissante : la *restauration à domicile* (RAD), qui implique l'achat d'aliments, leur préparation et leur service, décline, tandis que la *restauration hors foyer* (RHF) progresse. Nous avons utilisé cette observation pour reformuler une typologie historique construite par L. Malassis, sur la base des proportions relatives de valeur ajoutée au sein du complexe de production agro-industriel

(CPAI = agriculture + IAA), en considérant la répartition du prix final d'un bien alimentaire entre les différents contributeurs (agriculteurs, industriels et prestataires de services) et la ventilation des dépenses des ménages entre RAD (restauration à domicile) et RHF (restauration hors foyer). Une telle typologie peut s'utiliser soit pour observer les étapes d'évolution des systèmes alimentaires d'un pays donné, soit pour comparer la situation des SA de différents pays, une année donnée. On peut aujourd'hui constater que les différentes catégories de SA coexistent dans l'espace euro-méditerranéen.

**Tableau 2 : Les étapes du développement des systèmes alimentaires**

Stade	Caractéristique	Répartition du prix final du produit alimentaire entre les différents acteurs (%)			Mode de consommation (%)	
		Agriculteurs	Industriels	Services	Domicile	Restauration hors foyer
Agricole	Autosubsistance, pauvreté	100	0	0	100	
Artisanal	Différenciation, urbanisation	70	20	10	90	10
Agro-industriel	Production/distribution de masse	30	40	30	70	30
Agro-tertiaire	Services, segmentation	10	35	55	50	50

Ce modèle historique montre bien, sur la longue période, les transformations structurelles du système alimentaire. L'examen des indicateurs par pays pour 2000 conduit à constater que les pays membres de l'UE sont tous entrés dans le stade agro-industriel tandis que les PPM se situent encore globalement au stade artisanal, ce qui n'empêche pas la présence de véritables filières agro-industrielles – la plupart du temps tournées vers l'exportation - dans les PPM.

#### **Encadré 1 :**

##### **Les 4 stades du système alimentaire dans les pays méditerranéens**

- Le stade « agricole » correspond à une économie d'autosubsistance, en circuit court. Les consommateurs sont aussi très majoritairement producteurs de leur propre nourriture. La transformation et la commercialisation des produits agricoles sont limitées, les secteurs des IAA et de la distribution sont marginaux ou absents. Ce stade a caractérisé l'Europe pendant de nombreux siècles, après la chute de l'empire romain. C'est aujourd'hui encore le cas typique des pays les moins avancés selon la terminologie de la Banque Mondiale. Ces pays, très pauvres (moins de 700 \$US de PIB par tête et par an), sont essentiellement ruraux. Plus aucun pays méditerranéen ne se trouve – globalement - dans cette catégorie du fait de la progression de l'industrie et du commerce (le Maroc et la Syrie, pays les plus pauvres de la zone se situent à un peu moins de 1200 \$ de PIB par tête en 2001). Toutefois les économies méditerranéennes ont des structures internes très asymétriques et l'on peut considérer qu'une bonne partie des systèmes alimentaires des PPM se trouvent encore au stade « agricole » ;
- Le stade de « transition » voit se développer un artisanat de transformation des matières premières exogène par rapport à l'agriculture et/ou un secteur agro-industriel lié aux cultures d'exportation. Un secteur commercial (boutiques, marchés) et une restauration de rue ou liée à

l'hébergement des voyageurs apparaissent parallèlement aux « cités ». Cette phase est caractéristique de la division du travail observée dans les sociétés prospères de l'antiquité, puis à partir de la Renaissance en Europe. Elle est très liée à la croissance des flux d'échanges commerciaux et financiers. Elle concerne aujourd'hui la majorité des PVD dits à « faibles revenus » (700 à 2800 \$US/an/tête) et la plupart des PPM ;

- Le stade « agro-industriel » est atteint lorsque la valeur ajoutée des IAA devient aussi importante que celle de l'agriculture dans le complexe de production alimentaire (agriculture + IAA). Cette situation signifie que, du fait de l'industrialisation de l'agriculture (augmentation des consommations intermédiaires) et de la préférence des consommateurs pour des produits élaborés (diminution du temps de préparation des repas lié au travail féminin et à la journée continue), les IAA sont passées à la production de masse en valorisant leur activité dans le prix des produits alimentaires. On observe également une forte croissance de la RHF, en raison d'une urbanisation accélérée <sup>1</sup>, et d'une modification du mode de vie liée à l'augmentation des revenus <sup>2</sup>. L'étape agro-industrielle est aujourd'hui franchie par l'ensemble des pays à hauts revenus. En France la valeur ajoutée des industries agroalimentaires a rejoint la valeur ajoutée de l'agriculture en 1993 et la part de la RHF dans le budget alimentaire des ménages était de proche de 20 % en 2000. Tous les pays de l'UE se situent à ce stade.

- Le stade « agro-tertiaire », marqué par la prépondérance des services au sein du système alimentaire : les dépenses dans la RHF deviennent comparables aux dépenses pour la RAD. Or, le prix final de la restauration comporte environ 2/3 de services et 1/3 de biens. Par ailleurs, dans l'ensemble de la chaîne de production alimentaire, les intrants matériels régressent au profit des intrants immatériels (par exemple, le coût de la publicité dans les céréales pour petits déjeuners est supérieur à 15 % du prix final et dans la confiserie à 10 % <sup>3</sup>). Les Etats-Unis se situent depuis le début des années 90 au stade « agro-tertiaire ». La France, l'Italie, l'Espagne et Israël sont proches du stade agro-tertiaire.

En retenant le premier indicateur de répartition de la VA au sein du CPAI, on voit apparaître une grande diversité dans les stades de développement du système alimentaire dans la région méditerranéenne :

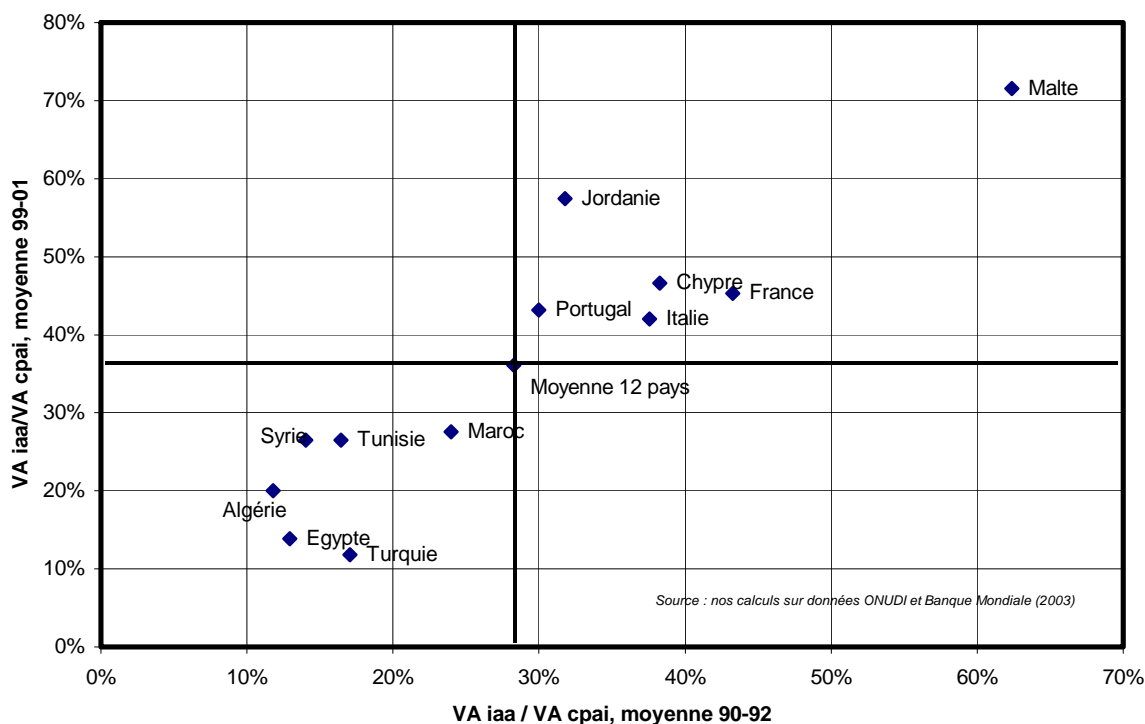
---

<sup>1</sup> La population urbaine devrait représenter 60 % de la population mondiale en 2025.

<sup>2</sup> Les Français ont consacré en 2000 16,1 % de leur budget à l'alimentation auxquels il faut ajouter près de 4 % en dépenses de restaurant.

<sup>3</sup> Plus de 1,8 milliard \$US dépensés en publicité par Nestlé dans le monde en 2001 (3,5% du CA)

### Graphique 1 : Typologie des systèmes alimentaires en zone méditerranéenne



Source : nos calculs d'après données redressées Banque mondiale, WDI, 2003-11-06

Nous avons représenté sur le graphique 1 l'évolution de la part de la VA de l'industrie agroalimentaire dans la VA totale du CPAI dans les dix dernières années. On constate que cette part progresse dans tous les cas, à l'exception de la Turquie<sup>4</sup>, entre 1990-92 et 1999-2001, ce qui vient confirmer la théorie de la valorisation croissante des produits alimentaires par la transformation industrielle et l'incorporation de services (conservation, praticité). Par ailleurs, on peut mettre en évidence une relation entre le niveau de vie (PIB/tête) et l'importance des IAA dans le CPAI à partir des 3 pays méditerranéens de l'Union européenne présents sur le graphique (Italie, Portugal et France ont un ratio supérieur à 40% en 99-01). Le cas de Malte et celui de la Jordanie peuvent s'expliquer par une activité industrielle sur des matières premières importées. Les 6 pays se situant en dessous de la moyenne de la zone peuvent se caractériser par une IAA émergente (stade de transition).

#### 3.1.2 – L'analyse de la valeur finale des produits alimentaires

L'analyse dite de la "valeur alimentaire" consiste à décomposer la valeur payée par le consommateur final d'un aliment ou d'une boisson en éléments correspondant à chacun des sous-systèmes de production et de distribution (agrofourmiture, agriculture, IAA, distribution). Nous avons choisi de comparer 2 pays méditerranéens aux situations contrastées : la France (23 990 \$ en parité de pouvoir d'achat, en 2001) et le Maroc (3 600 \$).

<sup>4</sup> Ces données sont à interpréter avec prudence : les statistiques sur les IAA et l'agriculture sont souvent approximatives ; l'indicateur utilisé peut être influencé par des variations relatives des prix et/ou des volumes et bien entendu par l'importance du secteur agricole

**Tableau 3 : La création de valeur par l'industrie et les services dans le système alimentaire** (contributions sectorielles au prix final des produits agroalimentaires)

Acteur	France 1999 (%)	Maroc 1998 (%)	Evolution 93-99, France
Fournisseurs-agriculture	18	40	-3 %
Fournisseurs-industrie	22	26	8 %
Fournisseurs-services	8	1	35 %
V.A. industrie alimentaire	21	16	10 %
Marges commerciales	19	11	12 %
Etat	11	6	39 %
Total	160 milliards €	9 milliards €	12 %

Sources : INSEE et Direction de la statistique du Maroc

Ce schéma montre que l'on se situe, au Maroc, dans une situation de type « transition » entre un système agricole-agricole et un système agro-industriel, avec une industrie alimentaire émergente, un fort contenu en inputs agricoles de la valeur finale et une très faible incorporation de services. En France, les services sont par contre devenus prépondérants (près de 40 % de la valeur finale si l'on inclut le coût de l'administration). Par ailleurs, il faut mentionner qu'au Maroc les produits agroalimentaires ne représentent que 56% de la consommation alimentaire finale des ménages, contre 72 % en France. Les marges de croissance du système alimentaire par l'industrialisation et les services sont donc très grandes au Maroc, comme dans la plupart des pays partenaires méditerranéens.

### 3.1.3 – L'ouverture commerciale internationale des systèmes alimentaires méditerranéens reste modeste

Le degré d'intégration commerciale à l'économie mondiale peut se mesurer à travers le coefficient suivant :

$$Xa + Ma / VA_{cpai}$$

Avec Xa = exportations d'aliments<sup>5</sup>  
 Ma = importations d'aliments  
 VA<sub>cpai</sub> = valeur ajoutée du complexe de production agro-industriel (agriculture et IAA)

Un coefficient de 100 est considéré comme représentatif d'une économie relativement ouverte. Le tableau 4 montre que les pays méditerranéens n'ont pas encore atteint un niveau élevé d'échanges internationaux dans le secteur alimentaire. En effet seuls 5 pays atteignent ou dépassent cette valeur de 100, dont 2 économies insulaires (Chypre et Malte) et un pays enclavé (la Jordanie). Le Portugal et la France se situent dans cette catégorie avec des flux d'importance très différente (la France est le second exportateur mondial de denrées alimentaires avec 34 milliards d'euros en 2001, le Portugal ayant réalisé cette année là un peu moins de 1,7 milliards).

<sup>5</sup> Par « aliments », on entend les sections 0 (aliments et animaux vivants), 1 (boissons et tabac), 4 ( huiles et graisses animales et végétales) et la division 22 (graines et noix oléagineuses) de la CTIC (classification internationale standard du commerce SITC)

**Tableau 4 : Ouverture internationale du système alimentaire de 14 pays méditerranéens**

Rang	Pays	(Xa+Ma)/VAcpai Moyenne 1999-2001	Variation 1991- 2000*	Xa/VAcpai Moyenne 1999-2001	Ma/VAcpai Moyenne 1999-2001
1	Jordan	312%	73%	83%	229%
2	Cyprus	147%	8%	50%	97%
3	Malta	140%	7%	22%	119%
4	Portugal	100%	73%	26%	74%
5	France	99%	18%	57%	42%
6	Spain	86%		45%	41%
7	Italy	73%	25%	30%	42%
8	Greece	53%		22%	31%
9	Morocco	43%	42%	22%	21%
10	Algeria	43%	12%	1%	42%
11	Tunisia	38%	5%	17%	21%
12	Syrian Arab Republic	22%	-16%	8%	14%
13	Egypt, Arab Rep.	22%	-44%	2%	20%
14	Turkey	22%	27%	15%	7%

\* Variation du ratio  $(Xa+Ma)/VAcpai$  entre les moyennes triennales 1990-92 et 1999-2001

Source : World Bank, WDI, 2003

Un autre type d'analyse peut être conduit à partir du tableau 4 en considérant la structure des flux commerciaux de chaque pays, c'est à dire la proportion respective des exportations et des importations. On repère alors des pays agro-exportateurs à contribution nette au solde international de marchandises (exportations supérieures aux importations) et des pays dépendants pour leurs approvisionnements alimentaires de l'extérieur. Dans la première catégorie, on ne trouve que 3 pays : France, Espagne et Turquie qui se signalent par leur importante base agricole (SAU) et une puissante industrie alimentaire. La plupart des pays méditerranéens sont agro-importateurs. On note en particulier la forte dépendance des marchés internationaux de l'Algérie, de l'Egypte, de la Jordanie, du Portugal, de Malte et de Chypre. Ces pays se caractérisent par la faiblesse de leur potentiel agro-climatique et de leur agro-industrie, ainsi que par une pression démographique importante. Entre ces 2 catégories figurent des pays au commerce alimentaire proche de l'équilibre : Maroc, Tunisie, Grèce, Italie. Enfin, on peut constater que les dynamiques d'intégration aux échanges internationaux sont très inégales selon les pays. Ce sont la Jordanie et le Portugal qui obtiennent le score le plus élevé avec 73% de croissance de leur commerce extérieur sur la période 1990-2001. Ce chiffre est obtenu par un développement des exportations dans le cas de la Jordanie et des importations dans celui du Portugal. 3 autres pays méditerranéens seulement parviennent à améliorer leur solde international : l'Italie, Malte et l'Espagne.

En résumé et en première approximation, on peut considérer que la zone méditerranéenne ne participe que faiblement au processus de globalisation des marchés agroalimentaires (cf. chapitre 3.3 ci-dessous). Pour confirmer cette hypothèse, il convient de considérer un autre indicateur, l'investissement direct étranger (IDE) dans la zone (cf. chapitre 3.4 ci-dessous) <sup>6</sup>.

<sup>6</sup> Le processus de globalisation peut s'appréhender à travers la croissance des flux de biens et services, de capitaux (notamment IDE), d'information, de technologies, les migrations humaines à des fins professionnelles ou touristiques et les mouvements de localisation des activités productives [Gereffi G., Korzeniewicz M., (1994)]. Dans le cadre limité de ce rapport, seuls les échanges commerciaux et les IDE agroalimentaires seront analysés.



## **3.2 – Consommation et comportements alimentaires : un marché en profonde mutation, puisant aux mêmes sources, et pourtant si hétérogène**

Avec ses 500 millions de consommateurs <sup>7</sup>, le marché méditerranéen offre aux producteurs agricoles et aux industries alimentaires de la région un marché potentiel important et attractif, puisqu'il regroupe près d'un dixième de la population mondiale. C'est dans cet espace que se sont développées au cours des millénaires ces coutumes, ces cuisines et ces modes de consommation alimentaires particuliers auxquels les spécialistes s'accordent à reconnaître aujourd'hui des propriétés particulières favorables à une bonne santé. Aujourd'hui, l'évolution rapide des comportements des consommateurs, conjuguée à la mondialisation des marchés et aux paramètres économiques et démographiques modifient en profondeur les modèles de consommation alimentaires dans les pays méditerranéens.

### **3.2.1 - Une fracture économique préoccupante sépare les consommateurs**

Si l'on retient le revenu par habitant comme un premier indicateur du « niveau moyen de richesse » d'un pays, on constate qu'il est aujourd'hui trois fois et demie plus élevé au Nord qu'au Sud (cette différence n'était que de 1,5 fois en 1980). Cette croissance à deux vitesses a fait que les richesses matérielles de la zone se sont concentrées au fil du temps dans les pays riches du Nord qui ont connu des dynamiques de développement plus rapide et qui assurent aujourd'hui plus des 4/5ème de la production de la région (*Medistat*). Sur une période plus récente, on observe l'échec du projet de « zone de prospérité partagée » lancé à Barcelone en 1995 : le PIB par tête exprimé en parités de pouvoir d'achat a diminué dans tous les pays du sud de la Méditerranée, à l'exception de la Tunisie, de Chypre et de Malte, entre 1995 et 2001 (cf. annexe 1).

Si l'on ajoute à cela les disparités importantes observées, au sein d'un même pays, en matière de distribution des richesses au Nord comme au Sud et les problèmes de pauvreté qui naissent de ce « mal développement », on est confronté aux portes de l'Europe à l'un des problèmes clés en ce début du XXIème siècle : la lutte contre la pauvreté et la recherche d'un développement plus équilibré entre les hommes.

Une forte hétérogénéité dans la demande, au-delà des problèmes d'équité qu'elle pose, explique que subsiste, voire se renforce, une grande diversité des filières alimentaires qui, grâce à leurs capacités d'adaptation, parviennent à approvisionner des consommateurs aux caractéristiques extrêmement variables. Elle explique également que co-existent au même instant et dans le même espace des sous-systèmes très hétérogènes allant de l'autoconsommation au développement des grandes surfaces, en passant par la survivance des circuits courts et par le renforcement du secteur informel. Ce développement agroalimentaire à plusieurs vitesses est sans doute le phénomène qui doit retenir notre attention, dans la mesure où il appelle des stratégies diversifiées de la part des acteurs publics et privés.

### **3.2.2- Un équilibre démographique rompu et une urbanisation croissante**

L'évolution démographique agrégée dans une Méditerranée prise au sens large, c'est-à-dire incluant l'ensemble des pays arabes de la région, devrait conduire à une forte progression de la population qui passera de 500 à 700 millions d'habitants, au cours des 25 prochaines

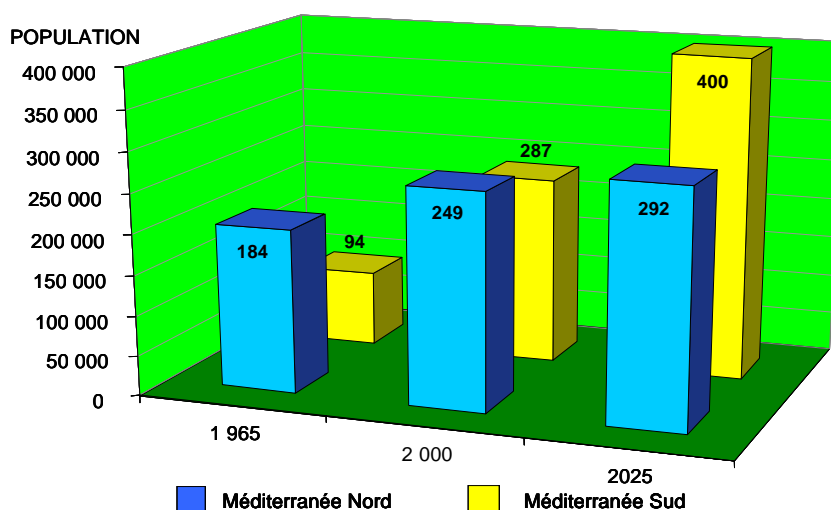
---

<sup>7</sup> Le chiffre exact est de 522 millions d'habitants pour la Méditerranée au sens large en 2001 selon les compilations de *Medagri*. Ce chiffre devrait approcher les 700 millions de consommateurs vers les années 2025 si l'on en croit les prévisions de la FAO.

années (graphique 2). Ce qui constitue un marché potentiel de proximité considérable pour les pays de la zone qui sauraient saisir de telles opportunités.

Au Nord de la Méditerranée, on observe une stabilisation des naissances et un vieillissement marqué de la population (plus d'une personne sur deux aura plus de 50 ans en 2025). En Méditerranée de l'Est, on constate par contre que la population amorce une phase de rajeunissement sensible. Une stabilisation des naissances devrait cependant être perceptible dès 2010 et se confirmer vers 2025. Pour la Méditerranée du Sud, la dynamique de stabilisation accuse un certain retard et laisse entrevoir un début de transition démographique qui ne devrait pas se produire avant 2025. A cause de cette évolution à deux vitesses, en 2025 près de 60% de la population méditerranéenne vivra dans les pays du Sud, alors qu'en 1950, c'était près de 70% des consommateurs méditerranéens qui habitaient les pays du Nord.

**Graphique 2 : Évolution de la population en Méditerranée, comparaison entre le Nord et le Sud en millions d'habitants**



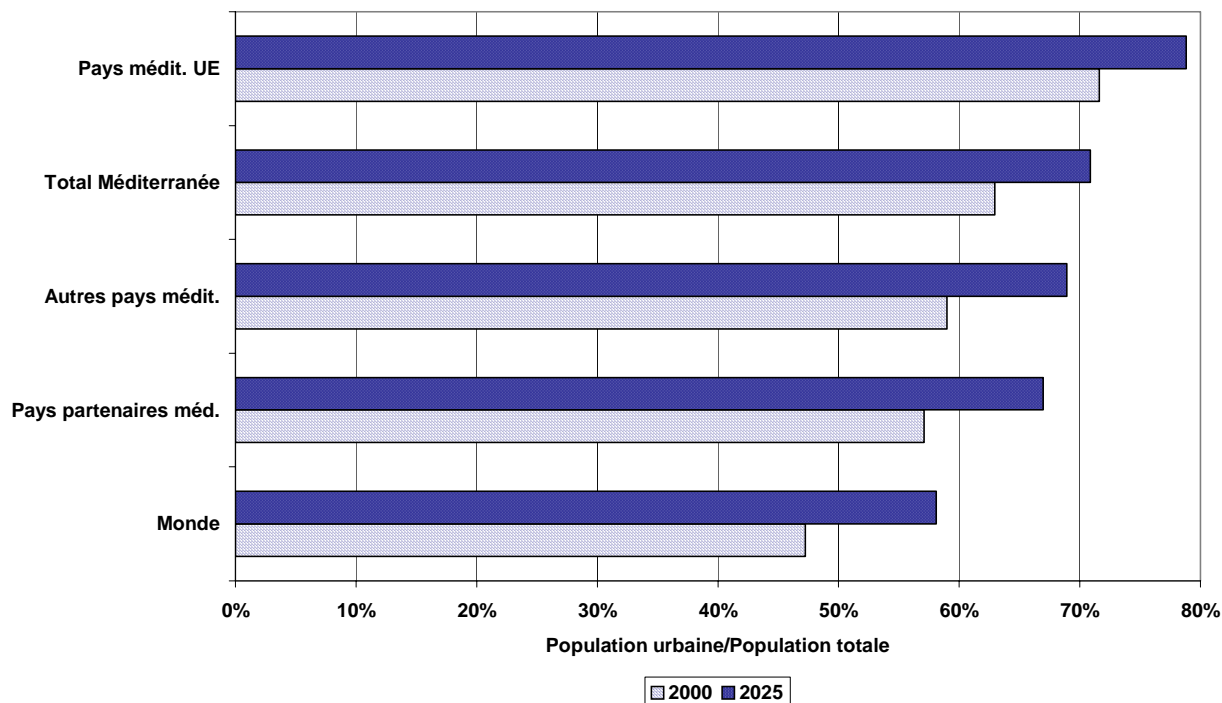
Source: Banque mondiale 1994, UNDP 1995 et MAP/MEDIT

Ce nouvel équilibre démographique se double d'un phénomène d'urbanisation qui s'accélère particulièrement au sud de la Méditerranée. Le graphique 3 ci-après donne une bonne idée du taux d'urbanisation soutenu que connaîtront la plupart des pays de la Méditerranée de l'Est et du Sud jusqu'en 2025<sup>8</sup>. Ces pays vont voir leur urbanisation croître de 64% entre 2000 et 2025 pour atteindre 67 % de la population totale en 2025. La Syrie va doubler sa population urbaine, le Liban et Israël vont dépasser un taux d'urbanisation de 90 %. Les populations urbaines du Nord auront tendance à se stabiliser aux environs de 80 % de la population totale et même, dans certains cas, diminuer (phénomène de rurbanisation). Quant aux autres pays riverains (ex-Yougoslavie et Libye), ils se trouveront dans une situation intermédiaire, avec un taux moyen d'urbanisation de près de 70 %.

<sup>8</sup> Dans les pays de l'est méditerranéen, le centre urbain le plus amené à se développer est celui d'Istanbul qui a connu une croissance spectaculaire de près de 500% depuis les années 1950 et dont la population augmentera encore de 50% dans les 15 prochaines années. Des pays comme le Liban, la Libye et la Turquie ont vu leur population urbaine plus que doubler depuis 1960.

Au total, la zone méditerranéenne connaîtra en 2025 une urbanisation largement supérieure à la moyenne mondiale (71 % contre 58 %).

### Graphique 3 : Evolution du poids de la population urbaine en Méditerranée par grandes zones



Source: FAO, FaoStat, 2002

Cette croissance urbaine extrêmement rapide, combinée au problème de pauvreté et à l'inadaptation de certaines filières agroalimentaires chargés de les approvisionner, soulève beaucoup de questions cruciales, notamment sanitaires et sécuritaires.

#### 3.2.3 - L'impact de ces changements sur la consommation alimentaire

L'évolution démographique, l'ouverture au monde, le déplacement massif des populations rurales vers les villes et la croissance économique sont à l'origine de transformations importantes sur les marchés alimentaires en Méditerranée.

On retiendra ici quelques-unes des grandes caractéristiques de ces changements.

- En premier lieu, la dynamique démographique joue sur la structure d'âge des populations marquée par leur extrême jeunesse au Sud et par leur caractère vieillissant au Nord. Au Maroc, par exemple, 61% de la population a moins de 30 ans<sup>9</sup> et en Egypte 40% des habitants ont moins de 15 ans.
- En second lieu la féminisation de la vie économique, fait que la femme méditerranéenne traditionnellement attachée à la vie domestique et, entre autres tâches, chargée d'assurer une alimentation de qualité, consacre aujourd'hui de plus en plus de temps à des activités professionnelles. Ainsi, de plus en plus de femmes

<sup>9</sup> Projections du CERED pour 2002, in CERED, 1997 ; Situation et perspectives démographiques du Maroc. Centre d'Etudes et de Recherches Démographiques, Rabat, Maroc.

travaillent à l'extérieur de leur foyer (7% en Jordanie, 17% en Algérie, 24% en Tunisie, 29% au Maroc, 43% en Turquie ou en Croatie<sup>10</sup>) et la contrainte 'temps' peut devenir aussi forte, sinon plus, que la contrainte 'revenus' pour expliquer la transformation de la consommation domestique.

- L'urbanisation et la pluriactivité souvent pratiquée par nécessité pour avoir un niveau de vie décent expliquent la constitution de familles nucléaires dans lesquelles le nombre d'enfants ne cesse de diminuer. En conséquence, la taille des ménages régresse rapidement. En Egypte, par exemple, le nombre de personnes par foyer a diminué de 5,2 en 1990 à 4,3 en 1996 (Soliman, 2002). En Turquie, le nombre moyen de personnes par famille est de 3,6 (Dogruel, 2002); au Maroc la taille des ménages est encore élevée : 5,6 personnes en milieu urbain contre 6,4 en milieu rural (Direction de la Statistique, 2000).
- Enfin, l'aménagement du temps de travail : la généralisation de la journée continue ou la pluriactivité ont entraîné un recours croissant à la restauration collective, à la restauration rapide ou à la restauration de rue. Et, même si ces repas « du temps compté », pris à l'extérieur du foyer restent souvent de type traditionnel, comme c'est le cas pour les *Coushary* ou les CAB en Egypte, de tels changements ont eu des effets considérables sur la transformation des modèles de consommation méditerranéens essentiellement basés sur des préparations culinaires longues et complexes qui privilégiaient des repas pris en famille à la maison et au cours desquels on prenait le temps.
- A ces phénomènes de restauration hors foyer qui concernent essentiellement les adultes, s'ajoute pour les plus jeunes l'impact qu'a eu sur leurs vies la généralisation de la scolarisation obligatoire. Ce faisant, on observe un peu partout en Méditerranée le fait que l'environnement collectif se substitue progressivement à celui qu'exerçait traditionnellement le groupe familial et cela de plus en plus tôt dans la vie des individus. Dans ce contexte, il n'est pas étonnant que les goûts des jeunes et des moins jeunes, de plus en plus fortement influencés par le développement de la restauration collective et par les effets de la publicité, aient tendance à s'occidentaliser.

### 3.2.4 - Des marchés alimentaires fortement hétérogènes et en rapide transformation

Même si l'on a tendance à présenter de façon un peu réductrice le « modèle crétois » comme caractéristique de l'ensemble de la région, il est aujourd'hui essentiel d'aborder le « modèle de consommation méditerranéen » sous l'angle de sa diversité, tant fut profond le brassage des populations et des civilisations en Méditerranée contribuant ainsi largement à la différenciation des alimentations méditerranéennes.

*Une alimentation marquée par sa diversité et par son caractère interculturel*

En Méditerranée, une simple comparaison des disponibilités alimentaires révèle un fort contraste entre le Nord, les Balkans et le Sud.

<sup>10</sup> Sources : *Department of Statistics*, Jordan, 2001 ; ONS, Algérie, 1998 ; INS, Tunisie, 2002 ; Direction de la Statistique, Maroc, 2001 ; SIS Turquie, 1990 ; *Central Bureau of Statistics*, Croatie, 2001.

- Au Sud, les céréales constituent encore la base de l'alimentation. Elles sont complétées par des légumineuses, alors que les produits animaux y sont rares et chers (10%, et souvent moins, des calories ingérées y sont d'origine animale).
- A l'opposé, la ration alimentaire des pays riverains du Nord se caractérise par sa richesse en produits animaux (tableau 5) et présente depuis les années 90 une structure très proche de celle du modèle occidental, avec seulement davantage de poissons et de légumineuses et moins de sucre (graphique 4).
- Les pays balkaniques quant à eux présentent une structure intermédiaire entre le Nord et le Sud : relativement plus riche en produits animaux qu'au Sud, la ration contient aussi relativement plus de céréales et de légumineuses qu'au Nord, pour un niveau calorique plus modeste.

**Tableau 5 : Comparaisons régionales des rations alimentaires par habitant et par jour - 2000**

Régions	Disponibilités en calories finales	% de calories animales	Ration en équivalent végétal*
Méditerranée Nord	3563	28	9550
Balkans	2913	22	6760
Méditerranée Sud	3222	10	5155

\*Nombre de calories végétales + Nombre de calories animales x 7

Méditerranée Nord : Espagne, France, Grèce, Italie, Portugal

Méditerranée Sud : Algérie, Chypre, Egypte, Israël, Liban, Libye, Maroc, Syrie, Tunisie, Turquie

Balkans : Bosnie-herzégovine, Croatie, Albanie, Serbie-Monténégro, Slovénie

Source : Nos calculs sur base FAO

Au-delà de la diversité interrégionale de la zone méditerranéenne, des différences substantielles apparaissent dans l'alimentation à l'intérieur même des sous régions.

- Dans le groupe des pays méditerranéens de l'Europe, l'Espagne et le Portugal se caractérisent par une consommation élevée de pommes de terre, de poissons et de fruits de mer. L'Italie est avant tout céréalière et laitière. La consommation en Grèce porte davantage sur les céréales, les légumes, les fruits et la « feta ». La France est sans doute le pays méditerranéen le plus « occidentalisé » avec une forte consommation relative de viande et de lait. Les régimes alimentaires méditerranéens sont le produit d'une histoire qui ne respecte pas toujours les frontières géographiques. Ainsi, la Grèce demeure très influencée par la cuisine orientale et ottomane. L'Espagne, marquée par l'influence maure, ainsi que la Sicile et la Provence, s'apparentent beaucoup à l'Italie.
- Une diversité aussi forte peut être observée dans les Balkans. Ainsi, si légumineuses, poissons, sucre, matières grasses se situent partout à des niveaux de consommation très faibles, pour les autres denrées alimentaires, de fortes variations existent entre les pays de la zone. En Albanie, les produits de l'élevage (lait, viande) et les légumes occupent une place importante dans l'alimentation. En Yougoslavie et en Slovénie, ce sont le lait et ses produits dérivés, les céréales et les fruits qui dominent. En Bosnie,

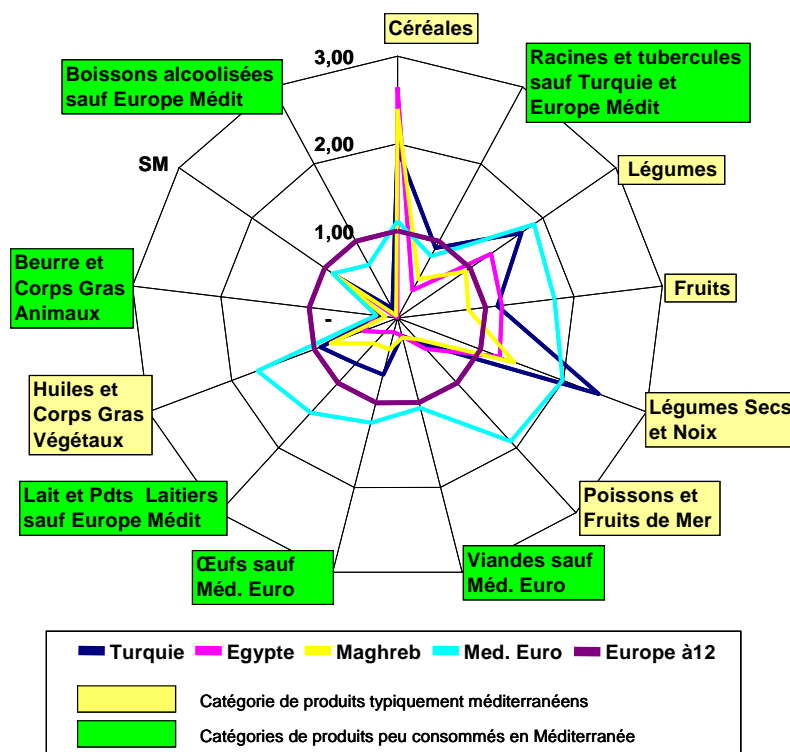
on retrouve les légumes et les viandes, en Croatie les racines, les tubercules et les fruits et en Macédoine essentiellement les légumes.

- Au Sud, les modèles alimentaires sont plutôt homogènes. Seuls les fruits et légumes et les racines et tubercules différencient la Turquie et le Liban des autres modèles alimentaires. Le lait et les produits laitiers sont une caractéristique des pays de tradition pastorale tels que la Turquie, la Syrie et l'Algérie.

#### *Des comportements qui changent rapidement*

Au-delà de la grande diversité observée en matière d'alimentation, l'ensemble des consommateurs méditerranéens sont tous affectés dans leurs comportements alimentaires par l'ouverture de leurs économies et de leurs marchés au monde.

**Graphique 4 : Comparaison entre le modèle de consommation moyen européen à 12 et quelques modèles méditerranéens typiques, année 2000**



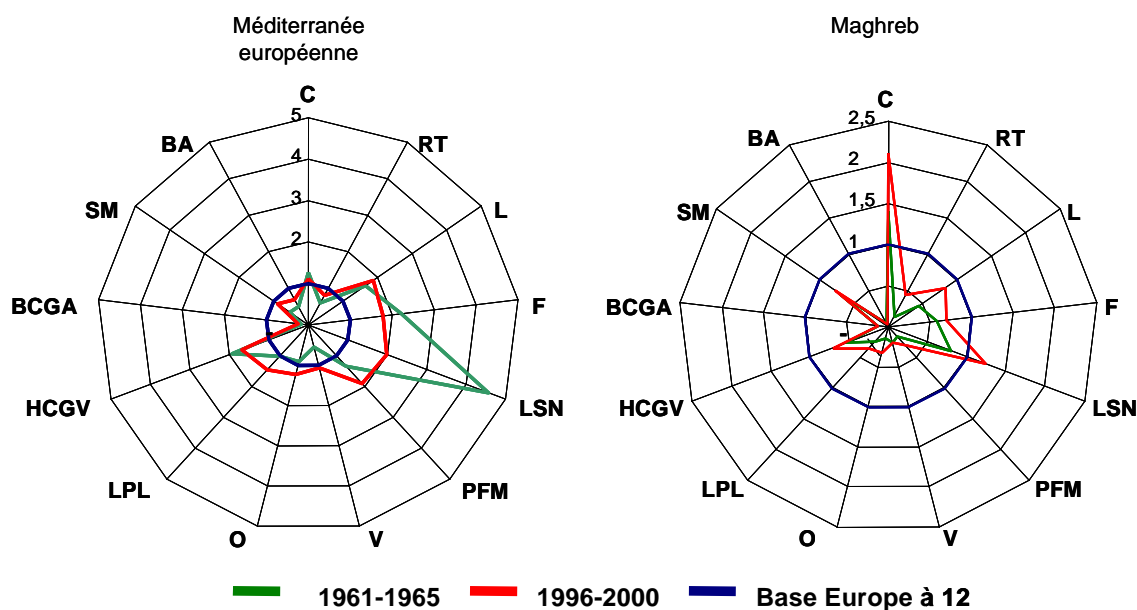
Source : nos calculs, sur données FAO

Certes, on note encore là de grandes variations entre individus et régions, mais, malgré la résistance de certaines habitudes alimentaires et la préférence pour certains produits locaux, la tendance observée est la même pour l'ensemble de la zone comme l'illustre le graphique 4.

- En Méditerranée Sud, le modèle alimentaire moyen semble s'éloigner du modèle occidental puisque l'on observe une plus forte consommation relative de produits tels que les céréales et les légumineuses en 2000 par rapport à 1963 alors qu'une progression de la consommation de produits animaux n'est pas visible.

- Globalement, l'ensemble des pays de la région a vu le niveau calorique de la ration alimentaire moyenne progresser de façon sensible, mais la structure nutritionnelle et la qualité de la ration alimentaire<sup>11</sup> qui en résulte n'ont pas progressé dans les mêmes proportions. Seule la Jordanie aurait sensiblement amélioré sa situation au cours des 35 dernières années alors que dans d'autres pays la situation semble même s'être dégradée.
- Dans les Balkans, si l'on compare la situation alimentaire de 2000 à celle de 1963, on constate globalement une forte aggravation : tous les produits semblent moins disponibles à l'exception des produits de l'élevage. On constate une forte détérioration de l'équilibre nutritionnel en Bosnie et surtout en Croatie, le maintien d'un équilibre relatif en Yougoslavie et en Slovénie ainsi qu'une légère amélioration - mais à des niveaux très en deçà de l'équilibre - en Albanie et en Macédoine.

**Graphique 5 : Evolution des profils alimentaires des pays méditerranéens de l'Europe et du Maghreb – 1961/1965, 1996/2000**



Source : nos calculs, sur données FAO

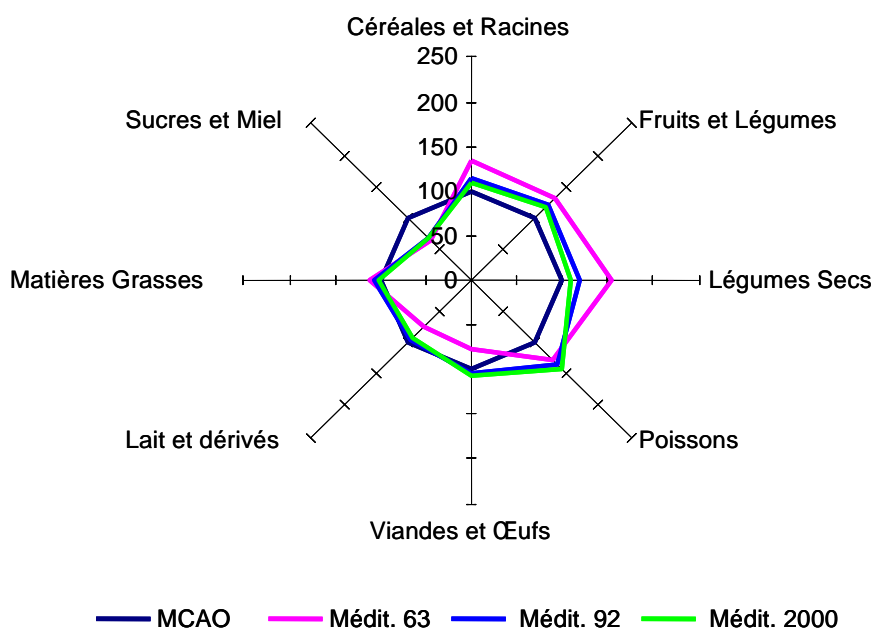
- Enfin, au nord de la Méditerranée, le modèle-santé qui a mis des siècles, voire des millénaires, à se former est en pleine mutation vers un modèle occidental dont on ne cesse de souligner les excès (graphique 5).

Globalement, l'équilibre nutritionnel est rompu dans cette zone (graphique 6) : accroissement des quantités consommées pour atteindre des niveaux jugés excessifs (3300 à 3600 Kcal/habitant/jour de disponibilités moyennes en 2000 contre 2600 à 3200 Kcal dans les années 60), consommation très élevée en produits animaux avec 22 à 38% de la ration énergétique en 2000 contre 13 à 30% dans les années 60. La proportion de matières grasses ajoutées dans la ration évaluée sur une base énergétique y a également fortement progressé :

<sup>11</sup> Les normes nutritionnelles internationales sont les suivantes : une ration doit contenir entre 8 et 12% de protéines, entre 50 et 58% de glucides et entre 30 et 33% de lipides.

de 20 à 30% de la ration en 1963, elle est passée à 32 à 40% trente ans plus tard. La nature des lipides a surtout changé au Portugal, en Espagne et en Italie (forte progression des graisses animales) alors qu'en France et en Grèce ce sont les graisses végétales qui progressent le plus vite. Même si, malgré ces mutations, le modèle méditerranéen préserve encore quelques-unes de ses caractéristiques fondamentales, on est en droit de se poser la question : pour combien de temps ?

### Graphique 6 : Evolution du profil alimentaire des pays méditerranéens de l'Europe – 1960/2000



Source : nos calculs, sur données FAO

#### *L'aspect hédonique reste très important*

En Méditerranée, le consommateur demeure particulièrement soucieux de la qualité des produits. Il est sensible aux risques de mauvaise conservation, d'hygiène et parfois de certaines fraudes. Mais la « qualité », pour le consommateur méditerranéen, ne se limite pas aux aspects sanitaires. Le goût, la saveur et l'odeur influencent encore beaucoup les comportements des consommateurs car ils sont perçus comme déterminants de la qualité des produits recherchés et constituent pour beaucoup les principaux facteurs de confiance envers les produits et les réseaux de distribution.

Aussi le consommateur méditerranéen use-t-il, pour se préserver, d'une fidélité aux marques et aux produits dont il a l'expérience. Il a tendance à accorder sa confiance au commerçant avec lequel il noue des liens de voisinage.

En Egypte, la chaîne du froid n'étant pas suffisamment respectée, le consommateur a perdu cette confiance envers le commerçant et les consommateurs à revenus plus élevés se sont tournés vers la grande distribution, même si la "culture des *békalas*" (magasins de proximité) reste encore très forte pour les plus modestes grâce au relationnel engendré depuis des années (Soliman, 2002).



La modification de la structure commerciale des pays a entraîné un changement sans conteste des habitudes d'achat, notamment avec l'arrivée de la distribution moderne : Carrefour en Tunisie et en Egypte, Marjane/Auchan au Maroc. Cependant, cette transformation n'est pas identique pour l'ensemble de la population. En effet, certains consommateurs ont adopté plus rapidement les nouvelles formes de distribution ; d'autres sont restés fidèles aux formes traditionnelles ; alors qu'une troisième catégorie a développé des comportements de fréquentation des différents points de vente. En fait, le choix du type de commerce est très lié au pouvoir d'achat.

Au Maroc, un facteur important dans le choix de l'épicerie du coin pour l'acquisition de la plupart des produits alimentaires est la possibilité de crédit accordée par l'épicier aux habitants du quartier. D'autre part, la petite épicerie s'avère aussi plus accessible puisque les supermarchés sont généralement situés loin des quartiers populaires alors que la plupart des ménages ne disposent pas de voiture et que les bus ne sont pas adaptés.

Toutefois, la scission entre les types de commerce n'est pas toujours nette. Les ménages, quel que soit leur revenu, fréquentent tous les types de commerce selon les produits recherchés et les situations de consommation.

### ***Pour une stratégie de valorisation des produits méditerranéens***

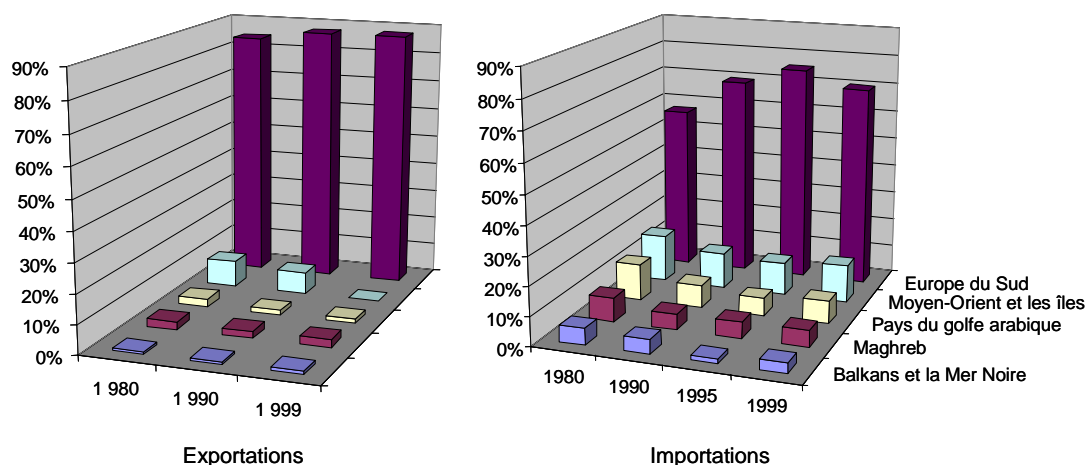
Loin d'un mode de consommation homogène, les modes d'alimentation méditerranéens montrent leur richesse, leur particularité et leur extrême diversité. C'est cette diversité, selon les nutritionnistes, qui assure aux populations un certain bien-être nutritionnel et social. Les méditerranéens devraient mieux valoriser leur savoir et leur savoir-faire en matière d'alimentation et ordonner l'image d'une alimentation méditerranéenne autour de quatre axes étroitement liés à son identité :

- Allier le plaisir et la santé : renouer avec l'alimentation nourricière, mettre à distance « l'hygiénisme » de la culture alimentaire américaine, valoriser la sensorialité, détendre la dichotomie qui oppose le bon et le bien.
- Valoriser la culture méditerranéenne, diverse par les goûts, les couleurs..., asseoir une identité méditerranéenne : il ne s'agit plus de « manger de l'autre » mais « manger et donner à manger de soi ».
- Mobiliser un désir de renaissance et de « rassurance » par un retour aux sources.
- Garantir au consommateur une réponse adaptée à sa quête de « santé » et de « sécurité alimentaire », la relecture médicale de l'alimentation méditerranéenne contribuant à faire du nouveau avec de l'ancien et à inscrire la diète méditerranéenne dans un mouvement de réconciliation avec la tradition, grâce à la reconnaissance par l'élite d'un savoir populaire ancestral.

### 3.3 – Commerce international de produits alimentaires : la mondialisation par les échanges en Méditerranée

Depuis quelques années, l'histoire s'accélère en Méditerranée comme dans le reste du monde, et "le marché de tout l'univers" y poursuit sa construction. En 2000, le commerce mondial de marchandises a passé le seuil symbolique de 6000 milliards de \$US et celui des produits agricoles et alimentaires a approché dans le même temps les 600 milliards. Ce commerce se caractérise, entre autres, par sa concentration puisque les dix premiers pays exportateurs y assurent à eux seuls près de deux tiers des exportations mondiales de produits agricoles et de produits alimentaires transformés. C'est dans ce contexte que se situent les échanges agricoles et alimentaires en Méditerranée.

**Graphique 7 : Structure des exportations et des importations de produits agricoles bruts et transformés en Méditerranée**



Source : nos calculs, sur données FAO

- En tout premier lieu, le poids des pays du bassin méditerranéen dans le commerce mondial des produits agricoles et alimentaires est loin d'être négligeable puisqu'ils réalisent respectivement : 23% et 19% des importations et des exportations des produits agricoles et agroalimentaires échangés dans le monde en 1995. Mais cette relativement bonne performance est essentiellement due aux pays du nord de la Méditerranée et masque des disparités considérables entre les pays de la zone que traduit le graphique ci-après.
- Analysés du point de vue du taux de couverture (exports/imports), ces chiffres du commerce extérieur révèlent une situation très préoccupante pour un certain nombre de pays de la zone méditerranéenne à laquelle s'ajoute une certaine instabilité due essentiellement aux conditions climatiques. Ainsi, le taux de couverture est passé de 132 en moyenne 1961-65 à 23 en moyenne 1997-2001 pour les pays du Maghreb et de 154 à 102 pour les pays de l'est de la Méditerranée (tableau 6).

**Tableau 6 – Evolution des Importations et des exportations des produits agricoles et transformés des pays méditerranéens (milliers US\$) et évolution du taux de couverture de 1961 à 2001**

	Importations		Exportations		Ratio Exp./Imp.	
	1961-1965	1997-2001	1961-1965	1997-2001	1961-1965	1997-2001
<b>France</b>	2 443 400	24 828 850	1 471 966	35 592 285	60	143
<b>Grèce</b>	140 159	3 485 104	226 909	2 805 170	162	80
<b>Italie</b>	1 876 721	22 479 960	665 497	15 807 304	35	70
<b>Portugal</b>	185 112	4 037 422	73 756	1 459 676	40	36
<b>Espagne</b>	406 759	11 517 059	418 852	14 502 295	103	126
<b>Chypre</b>	14 776	492 157	29 846	511 316	202	104
<b>Malte</b>	31 760	272 270	3 750	41 097	12	15
<b>Médit Nord</b>	<b>5 098 687</b>	<b>67 112 822</b>	<b>2 890 576</b>	<b>70 719 144</b>	<b>57</b>	<b>105</b>
<b>Maroc</b>	119 175	1 569 154	140 853	665 324	118	42
<b>Algérie</b>	172 211	2 667 846	246 369	27 464	143	1
<b>Tunisie</b>	46 738	834 251	60 393	484 328	129	58
<b>Maghreb</b>	<b>338 124</b>	<b>5 071 251</b>	<b>447 615</b>	<b>1 177 116</b>	<b>132</b>	<b>23</b>
<b>Turquie</b>	79 897	3 181 515	219 381	4 383 676	275	138
<b>Egypte</b>	266	3 444	366	546	138	16
<b>Liban</b>	81 386	1 259 110	28 869	144 567	35	11
<b>Total Méditerranée</b>	<b>5 598 360</b>	<b>76 628 143</b>	<b>3 586 807</b>	<b>76 425 048</b>	<b>64</b>	<b>100</b>

Source : nos calculs, sur données FAO

- Mais le fait le plus préoccupant réside dans la dégradation continue de la sécurité alimentaire des pays du sud et de l'est de la Méditerranée. En effet, si la situation s'améliore globalement au Nord, puisque les exportations de produits agricoles et transformés y progressent plus vite que les importations, au sud et à l'est de la Méditerranée la situation y est inverse puisque les déficits alimentaires ne cessent de se creuser accroissant leur dépendance alimentaire vis-à-vis du marché mondial à des niveaux alarmants. Toutefois, les disparités s'avèrent particulièrement fortes lorsqu'on analyse les statistiques nationales du commerce extérieur. Ainsi, de 1970 à 1999, le taux de couverture de la France est passé de 100 à 138, alors que celui de l'Algérie dégringolait de 126 à 1. Au sein du même groupe de pays, les différences sont aussi importantes. C'est le cas du Maghreb, où le taux de dépendance alimentaire varie de 100 à 1 entre le Maroc et l'Algérie. Dans tous les cas de figure, et mis à part quelques pays du sud de l'Europe, la situation s'est fortement dégradée au cours des trente dernières années et un certain nombre de pays méditerranéens sont devenus fortement dépendants de leurs importations agroalimentaires.

Analysés du point de vue leurs origines et destinations, les échanges de produits agricoles et transformés sont fortement concentrés en méditerranée (cf. annexe 2). Les importations de produits agricoles et transformés des pays du sud et de l'est de la Méditerranée sont assurées pour près de la moitié par quatre pays : les Etats-Unis, la France, le Canada, l'Argentine et l'Australie.

**Tableau 7 – Répartition par origine et destination du commerce international des produits agricoles et transformés de certains pays méditerranéens en 2000 (milliers US\$)**

	Algérie	Egypte	Iran	Israël	Jordanie	Liban	Maroc	Tunisie	Turquie	Total	%
<b>Importations</b>											
Etats-Unis	346 546	1 171 167	37 119	581 957	150 519	185 118	236 555	93 911	896 239	3 699 131	20,4%
France	601 875	79 603	114 630	79 470	58 838	123 426	371 844	111 245	108 138	1 649 070	9,1%
Canada	310 759	33 985	583 634	11 988	10 937	8 863	190 807	1 795	66 585	1 219 352	6,7%
Argentine	66 758	235 588	198 912	51 305	87 157	39 731	92 584	72 715	69 169	913 918	5,1%
Australie	18 827	311 197	326 911	28 340	54 232	21 734	20 794	1 834	93 311	877 181	4,8%
Allemagne	188 360	104 759	94 840	102 457	56 721	46 073	42 880		146 673	782 762	4,3%
Brezil	34 331	48 090	404 847	31 349	7 267	42 483	101 931	23 410	74 796	768 505	4,2%
Hollande	103 255	107 926	28 446	103 067	24 466	51 767	65 139	31 982	76 149	592 199	3,3%
UK	41 650	28 182	17 165	241 389	15 454	37 407	49 686	23 830	117 387	572 150	3,2%
Chine	20 032	150 830	15 337	21 706	8 172	15 072	73 189	8 684	31 613	344 634	1,9%
<b>TOTAL</b>	<b>2 569 977</b>	<b>3 484 864</b>	<b>2 666 405</b>	<b>1 830 025</b>	<b>825 447</b>	<b>1 092 069</b>	<b>1 678 631</b>	<b>684 330</b>	<b>3 258 519</b>	<b>18 090 268</b>	
Part du commerce intraméditerranéen (c.i.m.)	32%	8%	5%	11%	22%	34%	29%	44%	22%	19%	
Part du c.i.m. avec les pays médit. de l'Europe	30%	5%	5%	11%	10%	19%	27%	27%	13%	14%	
<b>Exportations</b>											
Allemagne	19	20 373	122 641	92 529	1 098	9 191	42 341		573 553	861 745	12%
France	20 355	7 836	5 170	94 031	918	3 770	293 399	38 845	145 982	610 307	8%
Italie	844	39 918	51 825	55 872	310	1 634	20 498	161 252	161 245	493 398	7%
Hollande	133	12 951	3 316	209 888	904	148	27 353	803	168 628	424 124	6%
Etats-Unis	74	19 530	340	116 751	1 143	21 282	37 344	9 882	216 654	422 999	6%
UK	21	8 117	5 182	167 765	1 435	3 234	30 715	2 658	180 674	399 801	5%
Emirat Arabes Unis	11		133 784	10	30 321	9 981	1 237	4 699	73 938	253 982	3%
Arabie Saoudite		44 580	6 561		31 622	26 568	10 596	3 996	118 004	241 927	3%
Espagne	1 522	2 700	26 773	34 528	124	1 112	31 447	28 628	78 251	205 085	3%
Iraq	3 466	33 699	24 983		108 654	76	0	0		170 877	2%
<b>TOTAL</b>	<b>31 412</b>	<b>502 700</b>	<b>867 563</b>	<b>1 154 530</b>	<b>269 101</b>	<b>138 646</b>	<b>709 460</b>	<b>391 976</b>	<b>3 416 141</b>	<b>7 481 529</b>	
Part du commerce intraméditerranéen (c.i.m.)	78%	40%	19%	21%	10%	23%	54%	85%	26%	31%	
Part du c.i.m. avec les pays médit. de l'Europe	73%	13%	10%	17%	1%	7%	49%	59%	14%	19%	

Source : nos calculs, sur données FAO

Dans ces échanges, les céréales pèsent lourdement: à lui seul le blé explique le cinquième des importations de produits alimentaires et l'ensemble des principales céréales représente 30% de ces échanges totaux (tableau 8) destinés essentiellement à l'Egypte, l'Iran et l'Algérie. C'est sans doute à cause de cette forte concentration des échanges autour des céréales que l'on peut expliquer la grande focalisation des importations en provenance des plus grands pays exportateurs de céréales dans le monde.

**Tableau 8 – Importations de céréales des pays du sud et de l'est de la Méditerranée en 2000 (milliers US\$)**

	Algérie	Egypte	Iran	Israël	Jordanie	Liban	Maroc	Tunisie	Turquie	Total
Blé	803 913	718 986	860 046	182 065	92 528	54 666	516 601	136 191	126 097	3 491 093
Orge	68 635	1 100	158 366	39 642	54 322	6 449	104 883	29 211	5 207	467 815
Riz	981			239		151	400		59 591	61 363
Maïs	175 249	582 523	140 260	90 912	48 941	30 160	108 159	75 303	146 887	1 398 393
<b>Total</b>	<b>1 048 778</b>	<b>1 302 609</b>	<b>1 158 671</b>	<b>312 858</b>	<b>195 790</b>	<b>91 426</b>	<b>730 043</b>	<b>240 705</b>	<b>337 783</b>	<b>5 418 663</b>

Source : nos calculs, sur données FAO

Les exportations de produits agricoles et transformés sont elles aussi fortement concentrées dans la mesure où moins de dix pays absorbent plus de 50% des exportations des produits agricoles et alimentaires des pays du sud et de l'est de la Méditerranée. Ces exportations représentent plus de 36%<sup>12</sup> des exportations totales des produits agricoles et transformés commercialisés sur le marché extérieur par les principaux pays du sud et de l'est de la Méditerranée retenus dans nos calculs. Pour certains d'entre eux cette proportion est encore plus forte, elle représente selon une estimation minimale un dollar sur deux exporté par l'Algérie en produits agricoles et transformés, 60% pour le Maroc et 40% pour la Turquie et le Liban.

Les fruits et légumes se situent en tête des exportations de produits agricoles et agroalimentaires dans les pays partenaires méditerranéens (38 % du total, cf. tabl.9)

<sup>12</sup> Cf. les tableaux détaillant les principales exportations de fruits et légumes frais et transformés exportés par les pays du sud et de l'est de la Méditerranée et dont le tableau 9 reporte les valeurs synthétiques. Ces chiffres regroupent les importations des principaux fruits et légumes et leurs principales transformations. La valeur globale des exportations est donc encore supérieure et avoisine sans doute les 40%.

**Tableau 9 – Exportations de fruits et légumes des pays du sud et de l’est de la Méditerranée en 2000**

Pays	Exportations totales de PAA (millions US \$)	Part des fruits et légumes
Turquie	3 416	39 %
Israël	1 155	36 %
Maroc	709	57 %
Egypte	503	24 %
Tunisie	392	18 %
Total 8 PPM	6 614	38 %

Source : nos calculs, sur données FAO

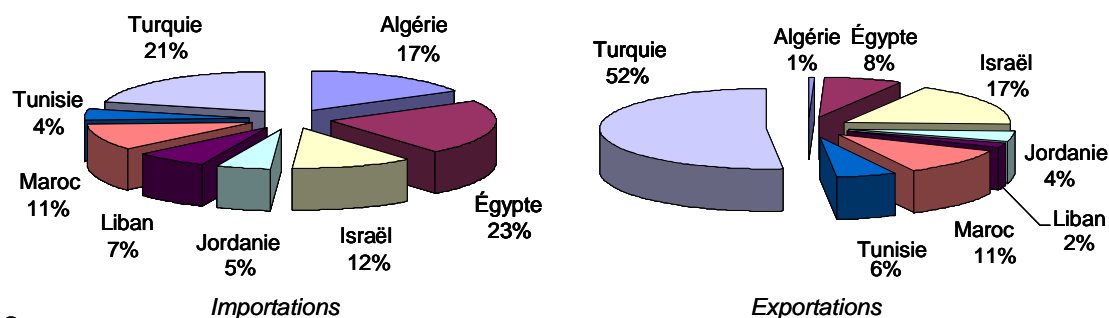
### 3.3.1 - La dynamique des échanges

La structure actuelle des échanges, c’est-à-dire la nature des produits, les volumes, l’origine et la destination des flux échangés, s’explique sans doute par les avantages comparatifs des différents pays et par les stratégies commerciales des acteurs commerciaux, de plus en plus souvent privés, mais elle est aussi fortement influencée par les règles et les limites imposées à l’accès aux marchés nationaux et par les mesures de soutien aux productions nationales.

L’agriculture reste un secteur clef de l’intégration européenne. On constate ainsi sur les dernières vingt années que la part des échanges intra-européens dans le total des échanges de l’Europe s’est accrue bien plus rapidement pour les produits agricoles et agro-alimentaires que pour les autres produits. Pour les pays du sud et de l’est de la Méditerranée, c’est sans doute l’entrée des pays méditerranéens dans la Communauté Européenne qui a le plus perturbé ces échanges, en particulier dans le secteur des fruits et légumes. En effet, en réorientant leurs exportations agricoles vers l’UE et en particulier celle des fruits et légumes, ils ont contribué à réduire de façon sensible la préférence relative dont bénéficiaient jusqu’alors les pays du sud et de l’est de la Méditerranée vis-à-vis de l’Europe pour leurs productions agricoles. Aujourd’hui, les exportations des pays du sud et de l’est de la Méditerranée vers l’UE se heurtent aux instruments de protection destinés à assurer cette préférence communautaire. Les produits d’exportations de ces pays bénéficient certes de droits de douane préférentiels mais à l’intérieur de quotas pour les produits sensibles et surtout dans des périodes de l’année où elles ne concurrencent pas directement les produits de l’UE. Par ailleurs, ces exportations sont soumises à l’application de prix de référence à l’entrée dans l’Union Européenne qui a pour but de prévenir la concurrence par les prix.

Ainsi, durant les trente dernières années, c’est l’ensemble des pays du sud et de l’est de la Méditerranée qui ont vu la spécialisation agroalimentaire de leurs exportations disparaître peu à peu. En effet, en 1970, si les produits agricoles et agroalimentaires représentaient 41% de leurs exportations (contre 20% dans le monde), aujourd’hui ces dernières ne représentent plus que 9% (contre 8% dans le monde). Par contre, et bien malheureusement, la spécialisation agricole s’observe plutôt dans les importations et traduit bien la dépendance alimentaire croissante de ces pays. Mais ces chiffres globaux couvrent des disparités de situations entre les pays. Le graphique 8 montre les poids relatifs des différents pays dans l’ensemble des importations et des exportations des pays du sud et de l’est de la Méditerranée (hors les pays méditerranéens de l’UE).

### Graphique 8 : Part respective des pays du Sud et de l'Est méditerranéen dans les importations et les exportations de produits agricoles en Méditerranée - 2003



Sources:

FAO WATM 2003 et nos calculs

Du côté des pays importateurs, on retrouve l'Égypte et la Turquie (du fait du poids de leurs populations), l'Algérie (qui jouit d'une rente pétrolière importante), puis Israël et le Maroc. En fait, ce groupe se révèle assez hétérogène puisqu'on y trouve à la fois des pays à niveau de revenus relativement élevés qui importent peu de produits agricoles par rapport aux autres produits (Turquie, Israël) et d'autres où, par contre, la part des produits agricoles dans les importations totales s'avère beaucoup plus forte (Algérie, Égypte). Quelques observations à propos de ces importations alimentaires :

- Le blé constitue le premier produit d'importation pour la plupart des pays. Au Maroc, en Égypte et en Tunisie, il représente de 20 à 30% de la valeur des importations agricoles et agroalimentaires.
- Dans les premiers postes d'importations de produits agricoles et agroalimentaires de première transformation (selon la nomenclature FAO), on trouve également le thé (pour le Maroc, l'Égypte et la Tunisie), le sucre (pour le Maroc et la Tunisie) et les huiles alimentaires (pour le Maroc, la Tunisie et l'Égypte).

En ce qui concerne les exportations, la concentration est beaucoup plus importante que dans le cas des importations, puisque la Turquie assure 52% des exportations de ce groupe de pays, les deux autres pays exportateurs étant ensuite le Maroc et Israël. Quelques observations sur ces courants d'exportation :

- Les produits d'exportations sont peu diversifiés. Ils sont principalement constitués de fruits et légumes frais et transformés : oranges, clémentines, tomates et olives de conserve pour le Maroc ; huile d'olive, dattes et concentrés de tomate pour la Tunisie ; noisettes et raisins pour la Turquie ; coton, pomme de terre, riz et oranges pour l'Égypte.
- De manière bien plus nette que pour les importations, on constate que les destinations d'exportation sont elles aussi peu diversifiées, le marché européen constituant le principal débouché.

#### 3.3.2 – Le déclin de l'agriculture dans le commerce extérieurs des pays méditerranéens

D'une manière générale et à quelques exceptions près, il apparaît que le poids du secteur agricole dans la dynamique générale des échanges internationaux a tendance à décroître au profit d'autres secteurs de l'économie, ainsi :

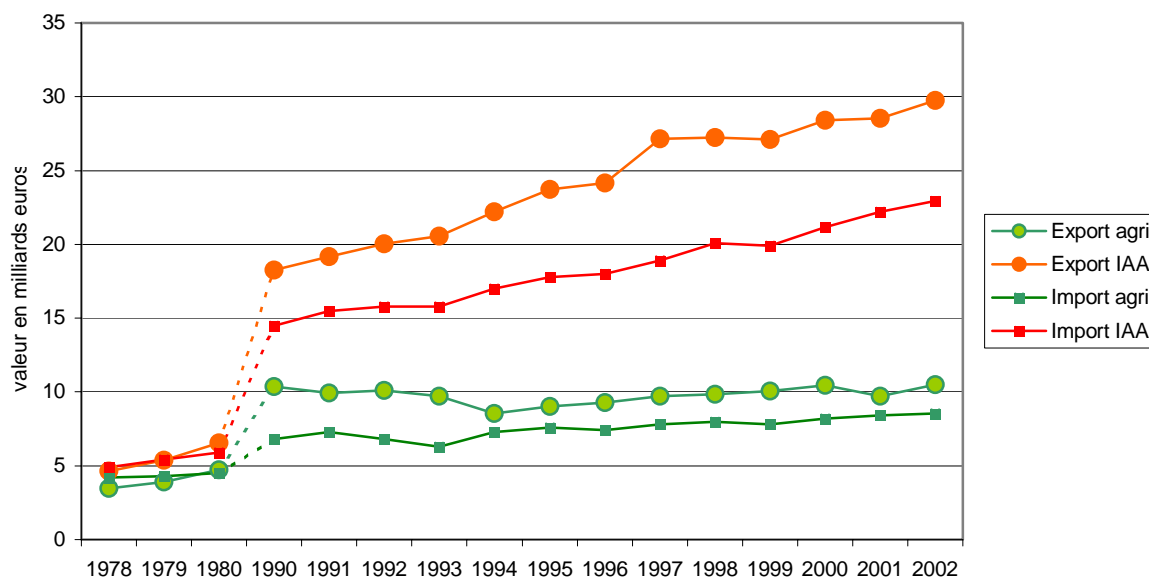
- Pour l’Egypte, le poids de l’agriculture a légèrement diminué dans les échanges tant du côté des importations que des exportations. La chute des exportations de coton à partir de 1991 est très visible dans l’évolution des exportations de produits agricoles de base.
- En Turquie, la situation apparaît comme assez différente compte tenu du poids historique des produits agricoles dans les exportations (plus de la moitié dans les années 80). Mais cette prédominance du secteur agricole ne cesse de diminuer sous l’effet de la stagnation de la croissance agricole et du développement d’autres secteurs d’exportation. La part des importations agricoles dans le commerce reste faible (moins de 5%). Cette situation reflète la saturation progressive de la demande intérieure en produits agricoles.
- Le Maroc est actuellement le pays méditerranéen dont les exportations sont les plus spécialisées dans les produits agricoles et agroalimentaires. Ils représentent en effet une part importante et croissante des exportations et atteignent presque 35% aujourd’hui. Les importations agricoles représentent une part des importations totales qui varient de 10 à 30% mais sans tendance notable.
- En Tunisie, enfin, on constate que les exportations agricoles et agroalimentaires représentent seulement 10% des exportations totales et sont en légère hausse. Du côté des importations, l’agriculture n’est pas non plus un secteur important avec de 10 à 20% des importations et une tendance à la baisse relative.

### **3.3.3 – L’irrésistible montée en puissance des produits transformés dans le commerce alimentaire**

Dès que les pays passent du stade artisanal au stade agro-industriel, on note une croissance des produits des IAA tant dans la consommation domestique que dans le commerce extérieur. Cette situation s’explique par la dynamique de la demande nationale et internationale. L’urbanisation, le travail féminin à l’extérieur du domicile et la journée continue de travail sur les sites professionnels, combinés au progrès technique et aux économies d’échelle liés à l’industrialisation, vont développer les marchés des produits alimentaires élaborés dont les prix relatifs vont baisser et la praticité augmenter.

Ainsi en France les exportations de produits des IAA ont été multipliées - en monnaie courante - par 4,5 entre 1980 et 2002 et celles de produits agricoles par seulement 2,2. Les importations ont suivi – dans une moindre proportion – cette tendance (multipliées respectivement par 3,9 et 1,9). Au total (cf. graphique 9), le solde extérieur s’est fortement accru pour l’agroalimentaire (+ 61,4 % entre 1992 et 2002), alors que dans le même temps celui de l’agriculture se dégradait (- 42,2 %).

Graphique 9 : Commerce extérieur agricole et agroalimentaire - France



Source : INSEE (2003)

L'agroalimentaire peut ainsi constituer un facteur puissant de dynamisme des échanges internationaux, avec de fortes retombées sur l'économie nationale. Un tel phénomène se constate dans tous les pays méditerranéens de l'UE, même si les importations viennent parfois pénaliser le solde commercial. Dans les pays partenaires, les exemples de contribution notable des produits des IAA au commerce extérieur sont beaucoup plus rares : produits de la mer et huile d'olive en Tunisie, produits de la mer et confiserie d'olive au Maroc. Nous avons estimé la part des produits agroindustriels à 41 % dans les exportations de légumes de 8 pays partenaires méditerranéens en 2000 et 37 % en ce qui concerne les fruits, soit au total près d'un million de \$. Par contre de lourds déficits sont causés par l'importation de produits transformés tels que les farines et semoules de blé, le sucre, le lait en poudre, les huiles.

### 3.4 – L'investissement direct étranger dans la zone méditerranéenne : des flux encore très insuffisants face aux besoins de financement

La seconde composante fondamentale de la mondialisation est l'IDE. Selon la CNUCED (UNCTAD, 2002), l'IDE se définit comme un « investissement impliquant une relation à long terme et ... reflétant une influence significative de l'investisseur étranger sur l'entreprise résidente ». L'IDE se compose de participations au capital social (en général supérieures à 10%), des bénéfices réinvestis et des prêts et dettes intra-entreprise. Pour un pays donné, on distingue des flux d'investissements entrants (accueil d'IDE), sortants (transferts de capitaux à l'étranger) et un stock d'IDE (valeur des capitaux propres et des réserves attribuables aux sociétés-mères étrangères).

Nous examinerons successivement dans ce chapitre les grandes tendances de l'IDE global dans les pays méditerranéens qui permettront de préciser à l'attractivité de la zone puis l'impact de l'IDE sur l'IAA (cf. annexe 3).



### 3.4.1 – L'IDE dans les pays méditerranéens : une forte asymétrie Nord-Sud et Sud-Sud

Une des manifestations les plus spectaculaires de la mondialisation est la croissance de l'investissement direct à l'étranger (IDE). Depuis 1982, il a été multiplié par 12 et par 3,6 entre 1990 et 2001 au niveau mondial. Il a culminé à près de 1500 milliards de \$ en 2000 (Unctad, 2002). Cette progression est très corrélée avec la croissance du PIB. L'IDE a pris, dans une certaine mesure, pour les pays du Sud, le relais de l'aide publique au développement qui s'est considérablement amenuisée dans le même temps. L'explosion de l'IDE est un phénomène économique majeur qui est imputable pour l'essentiel aux stratégies des firmes multinationales (FMN), dans le cadre d'un redéploiement de leurs activités vers les marchés émergents. Les répercussions sur l'économie mondiale sont très visibles. Ainsi, on estime que 1/3 des exportations mondiales sont désormais le fait des filiales étrangères des FMN.

La situation en Méditerranée est à l'image du reste du monde : importantes distorsions Nord-Sud et fortes variations dans le temps, avec une aggravation des phénomènes. Les 5 pays méditerranéens de l'UE sont à l'origine de 98% des flux sortants et de 88% des flux entrants ; cependant la croissance des IDE est beaucoup plus marquée dans les 12 pays partenaires et surtout en ex-Yougoslavie et en Albanie. Par ailleurs, on note, comme pour les échanges extérieurs, une absence quasi-totale des flux d'investissements sud-sud.

**Tableau 10 : L'IDE en Méditerranée**

Zones	Flux entrants	Flux sortants	Stock de capital	Flux entrants
	Moyenne 1999-2001 en % du total de la zone méditerranéenne		Année 2001 en % du total ZM	Variation entre 1990-95 et 1999-2001
Pays de l'UE	88%	98%	85%	x 2,7
Pays partenaires	10%	2%	13%	x 3,3
Autres pays	2%	0%	2%	x 6,3
La zone méditerranéenne dans l'ensemble mondial				
Total Méditerranée	103 mds \$	191 mds \$	730 mds \$	x 2,8
Méditerranée/Monde	9%	19%	11%	

Source : nos calculs sur données Unctad (2002)

Avec 7% de la population mondiale, la zone méditerranéenne reçoit 9% des flux entrants mondiaux d'IDE. Il n'est donc pas exact de dire qu'il s'agit d'une région défavorisée par rapport aux autres, selon ce critère. Cependant l'hétérogénéité de la zone est très importante et les besoins en capitaux sont considérables. On peut donc parler d'un déficit en IDE dans la zone.

L'indicateur IDE/habitant se situe à 230 \$ en moyenne dans les pays méditerranéens, pour 182 \$ au niveau mondial, avec des bornes allant de 1528 \$ pour Malte à 15 \$ pour la Syrie. Les pays de l'UE se situent autour de 500 \$, les PPM à 43 \$ et les autres pays de la zone (ex-Yougoslavie et Albanie) à 87 \$. Voyons plus en détail la situation pour quelque pays du sud de la zone.

**Tableau 11 : Des situations très contrastées d'IDE dans les PPM**

Pays	Flux entrants d'IDE en M.US\$ (moyenne 1999-2001)	Variation 1993-2000 (moyennes centrées 3 ans)	IDE/habitant en US\$ (moyenne 1999-2001)
France	47 541	x 2,9	799
Israël	3 442	x 5,9	570
Croatie	1 401	x 11,7	298
Tunisie	544	x 1,3	58
Maroc	1 236	x 2,9	58
Turquie	1 677	x 2,3	25
Algérie	714	x 28,5	24
Egypte	1 555	x 2,5	23

Source : nos calculs sur données Unctad (2002)

Le Maroc et la Tunisie occupent un rang intermédiaire comparable. Israël et plus récemment la Croatie ont bénéficié d'afflux importants de capitaux. L'Algérie et l'Égypte dont l'ouverture reste timide sont nettement restées à l'écart des investisseurs étrangers.

### **Encadré 2 :**

#### **Une méthode d'analyse de l'attractivité-pays pour les IDE**

La CNUCED a construit des indicateurs de performance et de potentialité pour les IDE qui permettent un classement des pays. La performance de l'IDE dans un pays donné est mesurée en comparant la part relative de l'IDE du pays *i* dans l'IDE mondial *m* à celle du PIB du pays *i* dans le PIB mondial *m* :

$$I_{perf} = (IDE_i / IDE_m) / (PIB_i / PIB_m)$$

L'indice de potentiel est une combinaison pondérée de 8 variables économiques et structurelles (PIB/tête, croissance du PIB sur 10 ans, exportations en % du PIB, nombre de lignes de téléphone pour 1000 habitants, utilisation par tête d'énergie commerciale, dépendance de R&D en % du revenu national, nombre d'étudiants dans l'enseignement supérieur en % de la population totale, risque-pays). Il s'agit d'un indice relatif rapportant la valeur de chaque variable calculée pour un pays *i* aux écarts entre valeurs extrêmes de la variable :

$$I_{pot} = \text{Somme} [(V_i - V_{min}) / (V_{max} - V_{min})], \text{ avec } 0 < I_{pot} < 1$$

Le classement des pays au début et à la fin des années 90 permet de constater les retards accumulés par nombre de pays méditerranéens. C'est en ce sens que la situation est préoccupante et appelle des réactions.

**Tableau 12 : Benchmarking de quelques pays méditerranéens sur la base des IDE**

Pays	Classement des pays selon l'indice de performance de l'IDE (rang sur 140 pays)		Classement des pays selon l'indice de potentiel de l'IDE (rang sur 140 pays)	
	1988-1990	1998-2000	1988-1990	1998-2000
Algérie	126	111	76	96
Egypte	21	91	90	66
France	60	69	13	19
Maroc	76	101	88	90
Espagne	26	52	27	29
Tunisie	68	67	86	74

Source : Unctad (2002), WIR

Ce classement fait apparaître pour le Maroc une sous-performance de l'IDE dans la période récente puisque le classement selon l'indice de potentiel est meilleur que celui de l'indice de performance.

### 3.4.2 – L'IDE dans l'industrie agroalimentaire méditerranéenne

Le caractère faiblement internationalisé de l'industrie agroalimentaire se confirme par l'examen des chiffres de l'IDE : en 1999<sup>13</sup>, les *stocks de capital* accumulés à l'étranger dans le secteur des IAA par les 15 pays de l'UE représentent moins de 5% des stocks détenus dans l'ensemble des secteurs et 13% de ceux investis dans l'industrie manufacturière<sup>14</sup>. Les chiffres sont légèrement inférieurs pour les capitaux agroalimentaires des pays de l'UE contrôlés par des étrangers qui représentent 12% de l'ensemble de l'industrie manufacturière. L'UE a donc une balance d'IDE positive : l'excédent du stock de capital détenu à l'étranger dans l'IAA par des firmes européennes est supérieur d'environ 50% à celui contrôlé par des étrangers dans l'UE (Eurostat, 2002). On doit noter, comme pour les flux commerciaux que les investissements intra-communautaires représentent une part importante des capitaux échangés : 40% en stocks détenus à l'extérieur, 50% pour les IDE dans l'UE. L'impact du marché unique est ici très visible. L'ouverture internationale de l'IAA européenne est très supérieure à la seconde puissance dominante de l'agroalimentaire mondial, les Etats-Unis. Les stocks de capital en jeu sont plus de 2 fois supérieurs dans le cas de l'UE.

<sup>13</sup> On ne dispose pas malheureusement de données sectorielles sur l'IDE pour l'ensemble des pays méditerranéennes, seuls les pays de l'UE publient des statistiques plus ou moins harmonisées. La dernière année publiée est 1999 pour les stocks de capital et 2000 pour les flux d'IDE.

<sup>14</sup> Cette proportion est voisine de celle de la production de l'IAA dans la production totale de l'industrie manufacturière des pays de l'UE. Cependant certains secteurs comme l'industrie automobile, pharmaceutique ou électronique sont significativement plus ouverts au capital étranger.

**Tableau 13 : Le stock de capital étranger dans l'IAA européenne en 1999**

Milliards €	Intra-UE	Extra-UE	Total UE	Etats-Unis
UE - Capital détenu par des firmes nationales à l'étranger	43	63	108	39
UE - Capital de firmes de l'IAA nationale contrôlé par des étrangers	36	34	72	20
Solde	7	29	36	19

Source : Eurostat (2002), FDI Yearbook

Eurostat ne dispose de données – partielles - en termes de stock de capital dans les IAA que pour 3 des 5 pays méditerranéens de l'UE. La France (13,5 milliards €), l'Italie (5,2 milliards) et le Portugal (27 millions) représentent 20% des capitaux détenus dans l'IAA à l'étranger par l'UE. Par contre l'Italie (5 milliards €) et le Portugal (834 millions) sont relativement plus dépendants du capital étranger que la France (6,2 milliards). Les 3 pays totalisent 28% de l'IDE présent dans l'IAA européenne. Le Royaume Uni est de loin le premier investisseur à l'étranger dans l'IAA (46 milliards € soit 43% du stock total détenu). Royaume Uni et pays Bas sont les 2 premiers pays européens hébergeant des capitaux étrangers dans l'IAA (environ 12 milliards € soit 17% du montant total chacun).

L'évolution des *flux d'IDE dans l'IAA* a été spectaculaire dans les années récentes, à l'image de ce que l'on a constaté pour l'ensemble des secteurs d'activité. Les flux sortants des pays de l'UE ont été multipliés par 9 entre 1995 et 2000 et les flux entrants dans l'UE ont presque doublé.

Les flux dirigés vers des pays tiers concernent principalement les PECO et l'Asie. En 2000 la vive hausse des IDE sortants se fait essentiellement vers ces zones, au détriment des pays de l'UE où l'on constate un désinvestissement. Ce phénomène est lié à la migration des unités de production ou « délocalisation ». Les restructurations industrielles résultant d'une recherche de coûts toujours plus bas obéissent toujours aux logiques d'économies d'échelles (hausse de la productivité du travail) et de réduction de la masse salariale qui représente un poste important dans l'IAA qui reste une industrie de main d'œuvre.

Les IDE sortants des pays méditerranéens de l'UE n'ont représenté que 854 millions € en 2000 (6% du total de l'UE) dont l'essentiel est imputable à la France. Italie et Espagne ont désinvesti cette année là.

Les flux entrants, aussi bien dans l'UE qu'aux Etats-Unis sont extrêmement volatiles. La bipolarité de « l'économie-monde » se vérifie bien sur le graphique ci-dessus (le Japon étant très peu présent dans les mouvements internationaux de capitaux agroalimentaires) : les flux d'IDE varient en sens contraire dans les 2 zones, traduisant des périodes d'attractivité alternées. Les pays méditerranéens de l'UE (Espagne, France, Italie) captent une part importante (mais très fluctuante) de l'IDE dans l'agroalimentaire (de l'ordre de 30% sur la période 1995-2000). Ces flux concernent principalement la transformation des fruits et légumes, en raison de la présence d'importants bassins de production de matières premières.

Corollaire de « l'autonomie capitaliste » relative de l'IAA européenne, on note un déficit important dans les mouvements de capitaux agroalimentaires de l'UE.

L'IAA suit donc les caractéristiques générales de l'IDE, tout en apparaissant comme un secteur stable, pénalisé en période de bulle spéculative (NTCI à la fin des années 90) et attractif en période de crise (valeur refuge). Il y a toutefois une sous-capitalisation de ce secteur dans les PPM, avec 11% de l'IDE alors qu'il représente une fraction plus importante de l'industrie manufacturière.

Un examen de la densité des opérations menées par grande zone géographique du monde par les géants de l'agroalimentaire montre des situations très contrastées.

**Tabl. 14 – Les opérations d'alliances conduites par les 100 premières firmes multinationales agroalimentaires de 1997 à 2001 selon les zones géographiques**

Zone	Nombre d'opérations	Répartition	Indice de densité relative (Nb opé./population)
UE	726	45,9 %	738
Amérique du Nord	305	19,3 %	372
Europe de l'Est	168	10,6 %	532
Amérique latine	127	8,0 %	94
Asie	121	7,7 %	13
<b>Méditerranée Sud</b>	<b>49</b>	<b>3,1 %</b>	<b>48</b>
Océanie	34	2,2 %	420
Afrique	25	1,6 %	16
<b>Total monde</b>	<b>1580</b>	<b>100,0 %</b>	<b>100</b>

Source : Agrodatab, Ciheam-lamm, UMR Moisa, Montpellier (2002)

Deux zones géoéconomiques continuent de constituer les lieux d'implantation privilégiés des FMNA : l'UE et l'Amérique du Nord. Viennent ensuite à parts sensiblement voisines les PECO, l'Amérique latine et l'Asie, avec des taux de croissance élevés en Europe de l'Est et en Amérique du Sud. La Méditerranée, l'Océanie et l'Afrique constituent des régions très faiblement investies.

Cependant, en pondérant le nombre d'opérations réalisées par la population, l'Océanie rejoint le club des zones à forte activité des multinationales. Les PED d'Afrique, d'Asie, et d'Amérique Latine demeurent globalement peu attractifs (indices < 100, contre plus de 400 dans les pays à haut revenu).

Avant les années 1990, le Bassin méditerranéen n'attirait pas véritablement les groupes agro-industriels multinationaux. Malgré une forte croissance démographique et un surpeuplement des centres métropolitains, la structure socio-culturelle et les styles de vie des sociétés du sud et de l'est de la Méditerranée n'offraient certainement pas les conditions idéales pour les géants de l'agro-alimentaire mondial. Ces derniers se ruèrent vers les pays nouvellement industrialisés avec des PNB par habitant deux à trois fois plus élevés que ceux des pays du Maghreb, du Machrek ou des Balkans. Ce qui nous faisait affirmer que cette région du monde était laissée pour compte dans l'internationalisation de l'économie mondiale.

Cette tendance semble se modifier à l'avantage des pays en question depuis la deuxième moitié des années 1990. Nous pensons que la stratégie de croissance adoptée par les grands groupes multinationaux multiproduits visant un développement à l'échelle planétaire pour leurs marques mondiales (Danone, Nestlé, H.J. Heinz, Campbell Soup...) les orientent vers

des marchés jusqu'alors non prisés, dont ceux du sud et l'est de la Méditerranée. Ils y opèrent par fusion/acquisition des entreprises locales avec un réseau de distribution nationale bien développé, un savoir-faire et une maîtrise de production ayant déjà fait leur preuve et qui offrent près d'un tiers des parts des marchés nationaux aux investisseurs étrangers. Cette tendance est particulièrement nette concernant les prises de participation majoritaires de Danone dans les entreprises laitières et les biscuiteries en Tunisie, au Maroc et en Israël où le capital provient directement des familles fondatrices. En Turquie, les groupes multinationaux font alliance et forment des partenariats avec les conglomérats leaders tels que Sabanci Holding, Koç Holding ou le groupe Anadolou qui contrôlent, à eux trois, plus d'un tiers de l'industrie manufacturière et le secteur tertiaire turc. Au Maroc, les alliances de Danone et Auchan avec le groupe diversifié ONA et en Algérie les pourparlers en cours entre par exemple le groupe Blanky et des firmes agroalimentaires françaises procèdent de manœuvres stratégiques semblables. On peut observer à cet égard que la structure du portefeuille d'activités des groupes privés les plus puissants tant en Turquie, qu'au Maghreb s'apparente à des formes conglomérales, très présentes dans l'IAA des Etats-Unis au de la Grande-Bretagne dans les années 70 et annonce donc à terme des recentrages par métier.

On observe donc une situation asymétrique de marché avec d'une part un secteur privé capitalistique puissant, lié par de solides réseaux au pouvoir politique et donc capable d'élever des barrières à l'entrée contre d'éventuels concurrents nationaux et d'autre part un secteur informel atomisé et échappant aux contraintes institutionnelles publiques. Il n'existe pas, de manière significative de tissu de PME intégrées au marché, ce qui peut constituer un handicap au jeu des forces concurrentielles, à l'adaptation aux besoins des consommateurs en produits traditionnels et à l'innovation. Cette configuration en « creux central » selon l'expression de M. Porter est sans doute préjudiciable à un développement harmonieux du secteur agroalimentaire.

Les groupes multinationaux apportent non seulement leur technologie mais également leur méthodes de gestion et leurs réseaux de distribution internationaux. Ce qui constitue un avantage pour les entreprises des pays d'accueil face aux barrières non-tarifaires du commerce international et aux barrières à l'entrée de l'oligopole alimentaire mondial.

**Les déterminants de l'IDE** ont été abondamment étudiés dans la littérature économique (notamment Hymer, Caves, Vernon, Graham et Krugman : cf. recension in Lindert and Pugel, 1996). On distingue les facteurs de politique économique (notamment fiscalité, concurrence), le climat des affaires (promotion des investissements, corruption, efficacité de l'administration, organisation de la profession), les ressources locales (infrastructures, main-d'œuvre, matières premières, etc.). Ce sont donc autant de leviers sur lesquels il est nécessaire de peser pour améliorer l'attractivité pays. On constate que les codes d'investissements sont revus dans une grande majorité de pays pour augmenter cette attractivité. Selon l'Unctad, en 2001, 71 pays ont introduit 208 changements dans leurs codes dont 194 favorables aux investissements étrangers.

Dans les PPM, les textes concernant les IDE suivent ce mouvement. Le traitement national a été accordé aux investisseurs étrangers dans plusieurs pays (Algérie, Egypte, Jordanie, Maroc) et le rapatriement des bénéficiaires a été généralisé (sauf en Syrie). Les juridictions ordinaires, en l'absence de cours spécialisées dans certains pays (Egypte, Jordanie) traitent des litiges impliquant les investisseurs étrangers et la plupart des pays reconnaissent les cours internationales. Enfin les étrangers peuvent participer aux privatisations qui se multiplient dans les PPM (Handoussa et Reiffers, 2003).

Il y a donc, en zone méditerranéenne comme au niveau mondial, une dynamique d'ouverture, augmentant la concurrence pour l'accès aux capitaux. D'un autre côté, il est indispensable que les Etats, dans le cadre de leur politique économique veille à dégager des externalités positives de l'IDE, notamment par le renforcement des capacités d'apprentissage de l'industrie locale.

### **3.5 – Les industries agroalimentaires en zone méditerranéenne : structure d'offre atomisée et déficits stratégiques**

L'industrie alimentaire est née probablement en même temps que l'agriculture et la sédentarisation, au néolithique, il y a environ 10 mille ans dans des zones proches de la Méditerranée <sup>15</sup>. La transformation de matières premières agricoles périssables en denrées stockables et directement utilisables pour la préparation des repas est l'objectif essentiel de cette activité, restée très longtemps intégrée à la production agricole sous une forme artisanale et familiale. L'industrie alimentaire (IA), au sens contemporain du terme n'est apparue que tardivement (XIX<sup>ème</sup> siècle) au cours de la révolution industrielle. Les grandes firmes agroalimentaires (Nestlé en Suisse, Unilever aux Pays-Bas et au Royaume-Uni, Armour aux Etats-Unis, Liebig en Allemagne, etc.) apparaissent à la fin du XIX<sup>ème</sup> siècle ou au début du XX<sup>ème</sup>. Toutefois, les structures de marché ne vont évoluer significativement qu'à partir de la deuxième guerre mondiale : près de la moitié des 100 premières multinationales de l'agroalimentaire ont disparu dans les 30 dernières années, emportées par le tourbillon des fusions-acquisitions.

L'industrie est une activité économique basée sur la réduction des aléas de production par la standardisation des process et des produits.

On observe, au niveau de l'industrie manufacturière, une tendance générale au développement des opérations unitaires d'emballage, avec une standardisation imposée par le commerce de détail, et à la croissance des dispositifs de contrôle de qualité en réponse aux exigences des consommateurs. Ces phénomènes sont encore plus marqués dans l'IAA et vont complexifier le management des entreprises agroalimentaires. En effet, la réalisation de marges financières dans un environnement de forte spécialisation de l'outil industriel et d'aléas des marchés de matières premières et de produits finis constitue un exercice particulièrement délicat.

La pression concurrentielle (nécessité d'abaisser les coûts sur des marchés de plus en plus encombrés) et le progrès technique (apparition de nouveaux process et produits) induisent dans l'IAA un mouvement de spécialisation des entreprises et des sites industriels, aujourd'hui généralisé dans les vieux pays industriels (OCDE) et en cours dans les pays en transition.

---

<sup>15</sup> On trouve dans les premières grandes civilisations du Proche-Orient (Mésopotamie et Anatolie) et d'Asie (Inde, Japon, Chine), dès le 8<sup>ème</sup> millénaire avant JC, des traces d'une telle activité. Plus tard, à Babylone, le code d'Hammourabi (1785 avant JC) mentionne la fabrication de bière et de pain malté à partir d'orge en fermentation.

### 3.4.1 – Structure d’offre et performances de l’industrie agroalimentaire méditerranéenne

Nous avons tenté, en dépit de nombreuses difficultés liées à l’absence d’une définition rigoureuse et homogène de l’IAA et à l’insuffisance des statistiques dans de nombreux pays<sup>16</sup>, de caractériser ce secteur industriel au niveau mondial et par grandes zones géoéconomiques. Ceci n’est possible qu’avec un nombre limité d’indicateurs.

**Tableau 15 : Caractéristiques de l’industrie alimentaire mondiale – 1998**

<i>Estimations</i>	Production (Mds \$US)	Y (%)	VA (Mds \$US)	Effectifs (milliers)	E (%)	Nombre d’entreprises
Amérique du Nord	584	24.4	251	1 818	8.0	30 477
Amérique Latine	168	7.0	67	1 782	7.8	48 692
Europe	982	41.2	313	7 036	30.8	169 741
Asie	564	23.7	187	10 899	47.7	180 501
Afrique	46	1.9	14	1 069	4.7	20 490
Océanie	39	1.6	14	238	1.0	6 496
Total monde	2 383	100.0	846	22 842	100.0	456 397
Pays méditerranéens	328	13.8	84	1 814	7.9	

IAA = CITI-31, produits alimentaires, boissons & tabac - statistiques de branche

Y : production, VA : valeur ajoutée, E : effectifs employés

Source : nos estimations d’après données ONUDI, Banque mondiale, CIAA (2002)

L’industrie alimentaire, avec une production de plus de 2 383 milliards de \$US en 1998, représente environ 23 % de l’industrie manufacturière mondiale ce qui en fait la première branche.

L’IAA se caractérise par une grande régularité de son taux de croissance sur la longue période, de l’ordre de 2 à 3% par an. Il s’agit en effet d’une industrie s’adressant à une fonction de consommation de base, fortement influencée par la croissance démographique dans l’ensemble des pays et par la progression du pouvoir d’achat dans les pays à faible revenu ou à revenu intermédiaire (Loi d’Engel). Les autres industries manufacturières sont par contre destinées à des marchés non incompressibles et subissent donc des fluctuations plus fortes, à la hausse comme à la baisse.

L’analyse de la répartition géographique de la production de l’IAA montre un indéniable leadership de l’Europe qui représente 41 % de la production mondiale. En seconde position viennent ensuite à égalité, avec environ 24 %, l’Amérique du Nord et l’Asie. Les autres zones se situent loin derrière : Amérique Latine (7%), Océanie (2%), Afrique (2%). La zone méditerranéenne telle que nous l’avons définie (rives nord et sud) représente 14% de la

<sup>16</sup> L’Onudi est le seul organisme à proposer des données « standardisées » à l’échelon mondial. Nous nous appuyons donc principalement sur la base de données de cette institution en attirant l’attention du lecteur sur les disparités à la fois quantitatives et qualitatives de cet instrument. En effet, d’une part la définition même de l’IAA est variable d’un pays à un autre (dans certain cas il s’agit de la branche 311-produits alimentaires seule qui est prise en compte, dans d’autres, l’IAA agrège également les branches 312-boissons et 313-tabac), d’autre part la conversion indispensable en US\$ pour permettre les comparaisons internationales biaise les estimations. Enfin, l’année la plus récente pour laquelle on dispose d’informations relativement complètes est 1998.



production mondiale. Le niveau de la production reflète une dotation favorable en facteurs tels que le potentiel agro-climatique, les ressources humaines et techniques. Il est conditionné également par la dimension du marché macro-régional. Cependant, les écarts de productivité et de performance économique sont considérables entre zones. Une analyse rigoureuse des caractéristiques et des résultats de l'IAA ne peut avoir pour aire géographique les continents, trop disparates. C'est pourquoi, le passage au niveau national est indispensable. Le classement selon ce critère figure dans le tableau ci-dessous pour la zone méditerranéenne :

**Tableau 16 : L'IAA dans les pays méditerranéens en 1998**

Pays	Production		Emploi	Valeur ajoutée (M.\$)
	(M.\$)	%		
Turquie	13 000	31,4%	136 000	3 400
Israël	7 000	16,9%	50 000	1 800
Egypte	6 000	14,5%	200 000	1 200
Maroc	4 600	11,1%	92 000	950
Tunisie	3 100	7,5%	34 000	500
Algérie	3 000	7,3%	90 000	800
Syrie	1 800	4,4%	24 000	400
Liban	1 500	3,6%	15 000	350
Chypre	550	1,3%	8 000	200
Jordanie	550	1,3%	16 000	120
Malte	240	0,6%	3 000	70
<b>PPM</b>	<b>41 340</b>	<b>100,0%</b>	<b>668 000</b>	<b>9 790</b>
France	120 000	41,9%	450 000	33 700
Italie	90 000	31,4%	270 000	20 000
Espagne	61 000	21,3%	290 000	17 000
Portugal	9 500	3,3%	87 000	1 500
Grèce	6 000	2,1%	49 000	1 800
<b>PM-UE</b>	<b>286 500</b>	<b>100,0%</b>	<b>1 146 000</b>	<b>74 000</b>
<b>TOTAL PM</b>	<b>327 840</b>		<b>1 814 000</b>	<b>83 790</b>

Source : nos estimations d'après données ONUDI, Banque mondiale, CIAA (2002)

Trois pays dominent massivement l'IAA de la zone méditerranéenne : France, Italie et Espagne. Le quatrième poids lourd est la Turquie. Les autres pays ont un chiffre d'affaires inférieur à 10 milliards d'euros. Ce panorama doit être nuancé par le fait que l'IAA française, première puissance en tant qu'entité nationale, ne réalise que 14 % de son chiffre d'affaires dans ses 4 régions du Grand Sud à caractère méditerranéen. Quoiqu'il en soit, les distorsions Nord-Sud au sein de la zone méditerranéenne sont considérables : les pays de l'Europe du sud représentent 87 % du chiffre d'affaires agroalimentaire de la zone. Cet écart se retrouve dans les indicateurs de performance des entreprises.

**Tableau 17 : Benchmarking des performances de l'IAA dans les pays méditerranéens**

Rang	1998e	Productivité du travail (Y/W)	Taux de valeur ajoutée (VA/Y)	Capacité productive (Y/population)	Dynamisme (variation 95-98 du taux de valeur ajoutée)	Score
1	France	267	28%	2 026	-1%	5,128
2	Italie	333	22%	1 564	3%	4,686
	<i>PM-UE</i>	<i>250</i>	<i>26%</i>	<i>1 616</i>	<i>-26%</i>	<i>4,431</i>
3	Espagne	210	28%	1 528	37%	4,181
4	Israël	140	26%	1 159	11%	3,242
	<i>Total PM</i>	<i>181</i>	<i>26%</i>	<i>793</i>	<i>-23%</i>	<i>3,000</i>
5	Chypre	69	36%	702	11%	2,688
6	Grèce	122	30%	566	1%	2,564
7	Portugal	109	16%	948	-10%	2,418
8	Malte	80	29%	615	8%	2,360
9	Liban	100	23%	429	5%	2,007
10	Turquie	96	26%	195	-14%	1,798
11	Tunisie	91	16%	328	-8%	1,549
	<i>PPM</i>	<i>62</i>	<i>24%</i>	<i>175</i>	<i>-7%</i>	<i>1,490</i>
12	Syrie	75	22%	111	11%	1,425
13	Algérie	33	27%	99	-15%	1,353
14	Maroc	50	21%	154	5%	1,279
15	Jordanie	34	22%	112	16%	1,185
16	Egypte	30	20%	88	3%	1,060

Source : nos calculs d'après données ONUDI, Banque mondiale, CIAA (2002)

Nous avons construit un indice synthétique de performance des entreprises agroalimentaires à partir de la productivité du travail, du taux de valeur ajoutée, de la capacité productive et de la croissance relative de la valeur ajoutée. Chaque indicateur est ramené à la moyenne des pays méditerranéens. L'indice est constitué de la somme des ratios obtenus. L'indice ne fait pas intervenir la taille du secteur, ce qui permet une comparaison entre pays. Plus que le classement lui-même, ce sont les écarts entre pays qui sont révélateurs : de 1 à 5 entre l'Egypte et la France, mais de l'ordre de 1 à 2 entre le Liban et la Turquie et l'Espagne. Au sein des PPM, la distance entre la Tunisie et la Grèce, la Jordanie ou le Maroc n'est pas considérable, ce qui signifie que des marges de progrès rapides existent dans l'IAA. Beaucoup plus que le taux de valeur ajoutée, c'est la productivité du travail qui marque les différences entre pays méditerranéens. La productivité varie de 30 000 euros par travailleur en Egypte à plus de 300 000 en Italie. On peut donc faire l'hypothèse que les facteurs explicatifs de cette situation sont à rechercher au niveau de l'outil industriel (sous capitalisé dans les PPM et donc vétuste, à faible maintenance et technologiquement décalé) et de la force de travail (faible qualification). Par ailleurs, de nombreuses études empiriques soulignent les carences des secteurs périphériques de l'IAA : par exemple, difficultés dans les relations avec l'agriculture qui ne parvient pas à fournir les matières premières requises (volumes, délais, prix, qualité), absence de structures de maintenance des équipements industriels, industrie de l'emballage inexistante ou peu performante, services de recherche et de formation peu adaptés aux exigences des marchés, etc.

Un des grands chantiers des PPM, qui ne concerne pas seulement l'IAA est donc celui de la

« mise à niveau » des entreprises. Différents programmes ont été lancés dans le cadre de la préparation de la ZLEM, avec le soutien de l'UE et de l'ONUDI. De l'avis de certains responsables locaux, les résultats sont à ce jour décevants et les craintes d'une déstructuration du tissu industriel local suite à l'ouverture des frontières sont fortes<sup>17</sup>. On observe parallèlement une montée en puissance de certaines entreprises qui profitent du désengagement de l'Etat.

### **Encadré 3 :**

#### **Les besoins des entreprises agroalimentaires des PPM : le point de vue d'un professionnel**

Selon Mr Tarek Ben Yahmed, président de la Fédération Nationale de l'Agroalimentaire (FENNAL, créée en 1990 au sein d'UTICA, Union Tunisienne de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat), les priorités d'action pour l'IAA tunisienne dans la perspective de la future zone de libre échange euro-méditerranéenne sont les suivantes :

- améliorer les méthodes de gestion des entreprises
- assurer les restructurations financières (consolidation des fonds propres) nécessaires à la pérennité des entreprises
- moderniser l'agriculture afin d'assurer la qualité et la disponibilité des matières premières pour l'industrie
- assurer la traçabilité des produits

*Source : Interview in AgroLigne n°26, Montpellier, décembre-janvier, pp. 42-43*

### **3.4.2 – Où va le capitalisme agroalimentaire en Méditerranée ?**

Le vaste mouvement de privatisation du secteur productif déclenché dans la plupart des pays à partir de 1990 a concerné à des degrés divers le secteur agroalimentaire. Après une période d'hésitation compréhensible du fait d'une grande sensibilité politique du problème de l'alimentation (base agricole pourvoyeuse de nombreux emplois, recherche de la sécurité alimentaire au sens premier du terme), tous les pays méditerranéens sont désormais engagés sur la voie de la libéralisation du marché, avec l'ouverture aux opérateurs privés du capital des entreprises d'Etat et le desserrement progressif des contraintes pesant sur l'accès aux intrants et sur les prix, à l'exception des produits de base.

Il en est résulté une évolution des structures de demande et d'offre qui est homothétique au modèle observé dans les pays riches.

Toutefois l'ampleur de la libéralisation reste inégale selon les pays. Après la privatisation du secteur du tabac en Espagne et en France en 1999, plus aucun secteur de l'agroalimentaire au sens large ne relève de l'Etat dans les pays de l'UE. En Algérie, en Egypte, en Jordanie, en Tunisie et en Turquie, des capitaux publics, souvent majoritaires restent présents dans certains

<sup>17</sup> Une étude économétrique réalisée par l'Institut de la Méditerranée en utilisant le modèle de Gasoriek, Smith et Venables confirme cette hypothèse : selon le niveau de démantèlement des droits de douanes, la « perte de marché domestique » par les entreprises nationales de l'agroalimentaire serait de 20 à 50% [Augier, Gasiorek (2000) in Reiffers].

complexes agro-industriels des secteurs du sucre, de l'huile et du tabac (Tozanli, Gherzi, 2003).

Deuxième étape de la structuration industrielle, on voit apparaître simultanément des formes conglomérales d'entreprises et la création de PME spécialisées qui interviennent la plupart du temps par reprise d'actifs agroalimentaires publics. On peut citer dans le premier cas des groupes tels que Cevital en Algérie, Poulina en Tunisie, l'ONA au Maroc, Lakah, Orascom et Ghabbour en Egypte, Koc Holding et Sabanci Holding en Turquie. Ces groupes sont généralement très diversifiés (industrie métallurgique, construction, services) et accompagnent l'émergence du marché des produits agroalimentaires en investissant dans des filiales spécialisées. Ils interviennent souvent avec des partenaires étrangers leaders sur leurs marchés qui leur apportent la compétence technique et marketing. Un exemple typique est celui de l'industrie de l'ultra-frais laitier ou des eaux embouteillées (alliances avec Danone ou Nestlé) ou encore des boissons non alcoolisées (Coca Cola). Les multinationales sont ainsi présentes dans la plupart des pays méditerranéens sur les marchés en croissance. A la lumière de l'expérience des pays du Nord, on doit s'attendre dans les années à venir à un éclatement des conglomérats en raison de la pression des marchés financiers (credo de la rentabilité conditionnée par la spécialisation sur un métier) et des consommateurs (exigence de traçabilité des produits, de transparence des entreprises).

La création de PME spécialisées est moins visible mais probablement active car du capital privé local est souvent disponible et à la recherche de placements à rentabilité à court terme. Dans ce cas, deux types de problèmes se posent :

- la maîtrise de la croissance (gestion du fonds de roulement)
- les compétences managériales et la qualification du personnel

En effet, ces PME doivent affronter de fortes distorsions du marché et se trouvent enclavées entre les grandes entreprises d'Etat, souvent économiquement moribondes, mais qui continuent à disposer de facilités bancaires pour des raisons sociales (emploi et prix des denrées) et les conglomérats qui bénéficient de leurs réseaux relationnels nationaux et de l'adossement aux multinationales. Il y a donc un véritable enjeu d'appui au développement de ces PME qui seules peuvent valoriser des ressources locales à partir d'un concept de terroir authentique et contribuer à un aménagement équilibré du territoire.

Il faut enfin souligner le rôle décisif de la grande distribution, qui s'implante progressivement dans la plupart des PPM, dans la dynamique des filières agroalimentaires et particulièrement de l'IAA en modifiant le comportement des consommateurs et en stimulant la modernisation des entreprises (qualité et marketing des produits). Des études sont en cours pour mesurer l'impact de ce phénomène.

## **Conclusion : prospective stratégique de l'agroalimentaire méditerranéen**

La prospective stratégique, « vision volontariste du futur proche » permet de distinguer 3 groupes de pays du point de vue du secteur agroalimentaire. Nous attirons l'attention du lecteur - avant de présenter cette typologie - sur les importantes disparités internes existant au sein des pays partenaires méditerranéens : les écarts de revenus font que coexistent généralement dans chaque contrée deux catégories socio-économiques. L'une disposant de ressources financières significatives et ayant un niveau de vie comparable à la moyenne des pays riches et créant par là-même – dans les pays très peuplés dotés de grandes métropoles urbaines comme la Turquie, l'Égypte ou le Maroc - un marché solvable approvisionné dans des conditions proches de celles des pays européens, du fait notamment de l'émergence de la grande distribution et des effets d'entraînement exercés sur le complexe de production agroalimentaire. La seconde catégorie, plus nombreuse, vivant dans des conditions précaires, voire dans la misère, est localisée majoritairement en zone rurale. Elle ne peut accéder au marché urbain et reste donc très dépendante du secteur informel.

**Dans la zone euro-méditerranéenne**, le premier groupe de pays, constitué des pays riches (dans la zone méditerranéenne, à l'horizon 2015 : la France, l'Italie, Israël, l'Espagne, Chypre, la Grèce et le Portugal) se caractérise par une stagnation de la demande en volume et en valeur du fait du double déclin de la démographie et de la part des dépenses alimentaires dans le budget des ménages. Ces marchés représenteront cependant encore plus de 60 % de la consommation alimentaire en valeur de la zone et absorberont les 2/3 des exportations de produits agricoles et alimentaires.

Le deuxième groupe de notre typologie est constitué, à l'autre extrême, des pays les plus pauvres (Algérie, Égypte, Jordanie, Maroc, Syrie, Tunisie et Turquie, soit plus de 280 millions d'habitants à moins de 3000 \$ de PIB/tête et par an). Du fait des énormes difficultés structurelles et socio-politiques que l'on connaît, la situation alimentaire dans ces pays ne s'améliore malheureusement que très lentement et le système alimentaire reste de type agricole d'autosubsistance, avec une fraction importante de la population en état de sous-nutrition, interpellant une coopération internationale qui a du mal à se mettre en place. Du fait de l'évolution démographique la demande alimentaire devrait doubler dans ces pays d'ici à 2015.

Le troisième groupe rassemble les pays intermédiaires ou en transition vers l'économie de marché (Liban, Libye et Malte, soit 12 millions de personnes dont le PIB/tête se situe entre 3000 et 10000 \$<sup>18</sup>). Ces pays connaissent une forte croissance de leurs marchés agroalimentaires. En effet, ils se situent en phase de décollage des revenus et l'on sait que ceci correspond à une situation dont bénéficient les dépenses alimentaires qui constituent l'une des priorités de base des populations. Selon nos estimations, les marchés agroalimentaires devraient aussi doubler en 15 ans dans ces pays.

---

<sup>18</sup> La Turquie et la Tunisie pourraient – sous réserve d'une croissance soutenue dans les 10 prochaines années – rejoindre ce groupe.

**Tabl. 18 – Prospective alimentaire méditerranéenne, horizon 2015**

Groupe de pays	Population en % de la zone		Dépense alimentaire totale en % de la zone		Evolution de la dépense alim. 2000-2015
	2000	2015	2000	2015	
Faibles revenus (<3 000 US\$/tête)	53	59	27	35	+ 98 %
Revenus moyens (3 000 – 10 000 \$)	3	3	2	2	+ 92 %
Hauts revenus (> 10 000 \$)	44	38	71	63	+ 35 %
Méditerranée (17 pays)	416 millions	478	794 milliards US\$	1214 milliards US\$	+ 53 %

Source : nos estimations d'après World Bank Indicators Data Base, Washington, 2002

**Ce scénario tendanciel** explique clairement pourquoi les firmes multinationales du système agroalimentaire, que ce soit celles du secteur de l'agrofourriture, de l'industrie ou de la grande distribution, investissent sélectivement dans ces pays : à l'étroit sur un marché « historique » stagnant, ces méga-firmes cherchent à l'étranger des relais de croissance et ciblent les pays dans lesquels s'observe une progression du pouvoir d'achat qui résulte et s'accompagne tout à la fois des phénomènes bien connus de l'industrialisation, de l'urbanisation et de la « marchandisation », phénomènes favorables au développement d'une consommation de masse diversifiée. C'est donc les pays du groupe 2 et partiellement du groupe 1 qui sont concernés.

La question qui se pose dans ces pays que l'on qualifie généralement de pays en transition ou de pays émergents, est donc celle des **stratégies possibles pour les entreprises locales** et de la cohabitation avec les multinationales, car nous faisons l'hypothèse que le mouvement vers l'économie de marché ne sera pas remis en cause (sans avoir le temps ici de discuter de la pertinence et des modalités de ce mouvement). Une des conséquences majeures de cette évolution est l'adhésion à des accords et à des réglementations supranationales comme l'OMC, ou macro-régionales comme la zone de libre-échange euro-méditerranéenne. Cette adhésion suppose une faible entrave à la circulation des biens et services et des capitaux, notamment à l'IDE (investissement direct à l'étranger), dont les ¾ sont le fait des entreprises multinationales, la levée des pratiques défensives des conglomérats en place et l'atténuation des asymétries d'information régnant sur le marché entre les grosses entreprises et les PME.

Les spécialistes du management d'entreprise ont identifié **3 « figures stratégiques »** potentielles : l'affrontement, l'alliance ou le contournement.

L'affrontement n'est guère praticable dans le contexte qui vient d'être esquissé. En effet, dans les pays émergents, sauf exception rarissime, il n'existe pas de méga-firme capable, même avec l'appui des Etats, de rivaliser en termes de puissance financière, mais aussi de capacité technologique ou managériale, avec les multinationales agroalimentaires dont le poids moyen était en 2000 (Agrodata, 2003), de 9 milliards de \$ de CA et d'actifs, de 35000 salariés et de 80 filiales dans 20 pays. Il ne subsiste donc que deux alternatives : l'alliance et le contournement.

Les stratégies d'alliance consistent soit à convenir d'un partenariat avec une multinationale, soit à constituer, face à elle, un groupe national ou plurinational (au sens de régional) capable d'exercer un « pouvoir de marché » face aux leaders multinationaux. Le cas de l'industrie laitière en Tunisie est un bon exemple de stratégie d'alliance avec les multinationales. On a ainsi aujourd'hui présence des majors Danone, Nestlé et Sodiaal/Yoplait à travers des *joint-ventures* avec des nationaux. L'intérêt de cette formule est l'apprentissage par les alliés nationaux de la gestion de production et des ressources humaines, du marketing et des pratiques de contrôle de gestion, pour peu que le *knowledge management* soit correctement mis en place et, du côté de la multinationale, une adaptation plus rapide aux spécificités (en particulier culturelles) du marché national. La formule plurinationale n'est guère pratiquée à ce jour, du fait des individualismes locaux, souvent exacerbés, et du manque de maturité des savoirs managériaux dans les entreprises locales. Pourtant, des perspectives nous semblent exister dans certains secteurs forts de l'agroalimentaire des pays du Sud. Ainsi, la puissante industrie céréalière algérienne pourrait (aurait pu ?), en alliance avec ses voisines tunisiennes et marocaines, constituer une firme régionale de taille critique, à la faveur du processus de privatisation des entreprises d'Etat en cours depuis maintenant dix ans et qui peine à aboutir.

Enfin, les stratégies de contournement sont possibles et souhaitables dès lors que des ressources locales « distinctives » sont disponibles et vont venir rencontrer les besoins des consommateurs en produits de terroir, tant sur le marché local (attachement aux produits traditionnels par les nationaux et recherche de produits typiques par les touristes), qu'à l'exportation (produits « exotiques » de diversification de la diète alimentaire). C'est là le vaste chantier de l'agroalimentaire dans notre région qui dispose d'une opportunité exceptionnelle avec la médiatisation du modèle de consommation alimentaire méditerranéen et la demande mondiale croissante pour ses produits. Un tissu dense, à fort ancrage territorial et culturel, de PME agroalimentaires existe au nord, comme au sud et à l'est de la *Mare Nostrum*. On pense notamment aux filières des fruits et légumes (dont l'olive, les agrumes, les dattes, les tomates, etc.), des dérivés des céréales ou de la viande ovine (voir par exemple le cas de l'Italie dans Fanfani et Pieri, 2003). Les faiblesses de ces PME sont connues, tant au plan technologique que managérial. Nous insisterons sur le point essentiel des ressources humaines, avec le déficit de l'entrepreneuriat et surtout des mentalités peu tournées vers le partenariat du fait de l'individualisme qui prévaut encore largement dans le modèle méditerranéen de management des entreprises. Or, les recherches en sciences de gestion nous montrent que l'approche réticulaire, c'est-à-dire la mise en réseau, constitue une solution efficace dans le cadre de la globalisation des marchés. Un facteur nous semble décisif dans la dynamique actuelle des marchés : l'implantation récente et croissante des firmes multinationales de la grande distribution dans les pays en transition constitue une rupture forte qui appelle des partenariats dans l'industrie agroalimentaire pour satisfaire des cahiers des charges exigeants en qualité, volume, prix, délais de livraison pour les PME locales. Une des réponses possibles (mais en existe-t-il d'autres ?) est le réseau pour la maîtrise des différents paramètres mentionnés. Il y a donc urgence pour les PME de prendre conscience des opportunités offertes tant sur le marché local qu'à l'international et pour les organisations professionnelles et les pouvoirs publics (locaux, nationaux et européens) d'imaginer de véritables politiques agroalimentaires et d'activer les institutions capables de stimuler et d'accompagner ces mises en réseaux.

Cependant les considérations relatives aux entreprises ne doivent pas faire perdre de vue que l'alimentation, si elle constitue indéniablement au sens de la théorie économique un bien privé, est aussi un problème de santé publique. Outre les questions morales qui font que l'accès à la nourriture constitue un droit fondamental de tout individu, des considérations

d'ordre social et économique (emploi, création de richesse) conduisent à préconiser, dans chacun des pays méditerranéens, la mise en place de **véritables politiques agroalimentaires**<sup>19</sup> au delà des politiques agricoles traditionnelles en s'appuyant sur une vision globale et internationale du système alimentaire telle que nous l'avons esquissée dans ce chapitre.

Toute la difficulté consiste à définir, puis à mettre en œuvre une telle politique alimentaire. En effet, si l'on s'appuie sur le courant théorique mobilisé ici, à savoir la théorie du système alimentaire, l'objectif de la politique alimentaire est clairement de fournir à la population une alimentation saine et équilibrée, en quantité suffisante. Une telle démarche va conduire à inciter les acteurs du système à offrir aux consommateurs une telle alimentation à l'aide de dispositifs institutionnels adéquats que l'on peut regrouper sous les rubriques suivantes :

- mise en place d'un organe indépendant d'expertise
- définition, construction, contrôle et sanction de la qualité au plan national et international
- information et formation des consommateurs
- développement de la compétitivité des acteurs du système

Les crises alimentaires qui ont secoué l'Europe depuis 1996 ont fait émerger l'idée « d'Autorité de sécurité alimentaire », c'est-à-dire d'organe public indépendant d'expertise et d'alerte capable d'anticiper des risques en provenance d'un aliment défectueux. De telles agences ont été créées à ce jour dans la quasi-totalité des pays de l'Union européenne et en particulier en Espagne (AESAs, 2002), France (AFSSA, 1998), Grèce (EFET, 2000), Portugal (ASAP, 2000). En 2002, l'Autorité Européenne de Sécurité Alimentaire (*European Food Security Authority*, EFSA) a vu le jour. Des réflexions sont en cours pour établir de telles agences dans certains PPM mais aucune décision n'est prise.

Tous les pays, dès lors qu'ils ont une volonté d'insertion sur le marché international, sont conduits à définir des normes publiques relatives à la qualité des aliments, en particulier dans le contexte des accords du *codex alimentarius* FAO-OMS, TRIPS sur la propriété intellectuelle et les marques, SPS sur les normes sanitaires (ces derniers étant discutés dans le cadre de l'OMC). Cependant, en dehors des pays à haut revenu, les législations nationales sont lacunaires, que ce soit au niveau de la définition de la qualité ou à celui de son élaboration tout au long des filières (traçabilité). Surtout, les dispositifs de contrôle et de sanction des défauts de qualité sont faibles. De tels organismes de normalisation et de contrôle des produits ont été créés dans plusieurs pays méditerranéens. Mais les dirigeants d'entreprises trouvent encore peu d'arguments convaincants pour s'engager dans la voie de la normalisation, coûteuse et incertaine quant au gain de marché espéré. En conséquence, la sûreté des aliments demeure insuffisante dans les PPM.

L'information du consommateur concerne l'étiquetage des produits alimentaires, la communication générique et la publicité. Dans ce domaine les réglementations publiques sont

---

<sup>19</sup> Le terme de politique agroalimentaire doit être préféré à celui de politique alimentaire car il permet d'intégrer le volet de l'offre à côté de celui du consommateur. En Europe, le Livre blanc de la Commission publié le 12 janvier 2000 adopte cette démarche et situe les enjeux très haut en affirmant en préambule : « veiller au plus haut niveau de sécurité alimentaire est une des principales priorités politiques de la Commission ». La sécurité alimentaire est ici entendue au sens de la sûreté des aliments car l'Europe a atteint son objectif d'autosuffisance alimentaire défini dans le Traité de Rome de 1958. Il semble aujourd'hui exister un consensus pour définir la sécurité alimentaire comme une situation alimentaire satisfaisante à la fois au plan quantitatif et qualitatif.



en cours de définition et font l'objet d'après discussions entre gouvernements et lobbies de producteurs. En effet les enjeux sont considérables car l'impact de l'information et en particulier de la publicité sur le comportement alimentaire est très fort. Le rôle des pouvoirs publics est ici crucial car les liens entre nutrition et santé sont clairement établis par les spécialistes. Dans plusieurs pays comme la France et la Tunisie (Programme de coopération INNTA/IAMM) des « observatoires de l'état nutritionnel de la population » ont été mis en place ainsi que des campagnes de communication pour susciter l'amélioration de la diète alimentaire.

Un autre volet de la politique agroalimentaire va concerner l'ensemble des entreprises agricoles, industrielles et commerciales du système alimentaire. En effet, il est nécessaire, dès lors que l'on a défini des objectifs de sécurité alimentaire de favoriser l'émergence d'une offre capable de répondre à de tels objectifs au moyen de prix bas à la consommation. Il s'agit là d'un exercice difficile car en économie de marché une entreprise doit dégager des marges suffisantes pour assurer sa pérennité et si possible sa croissance, c'est à dire doit assurer sa compétitivité nationale et – le cas échéant – internationale. Or, il existe d'évidents conflits d'intérêt tout au long des filières puisque par définition un fournisseur veut maximiser ses prix de vente et un client veut abaisser ses coûts de production. Il en résulte de vives tensions entre d'une part les producteurs agricoles et les industriels de l'agroalimentaire et d'autre part ces industriels et les entreprises de commercialisation. Des tentatives d'ajustement sont faites à travers la politique agricole (soutien des revenus des exploitants) ou la politique de concurrence (par exemple Loi sur les Nouvelles Régulations Economiques en France). Sur des sujets moins conflictuels tels que la promotion de la qualité, des accords devraient être plus faciles, mais il restera toujours le problème de la répartition du coût du financement entre acteurs. On comprend bien, *in fine*, la nécessité de coordination entre ces différentes composantes de l'intervention publique au sein d'une politique agroalimentaire. Une telle coordination peut s'initier à travers des mesures simples et peu coûteuses au sein même du service public par la simplification des procédures et la formule du « guichet unique ».

Enfin, deux autres aspects de la sécurité alimentaire peuvent interpeller les acteurs de la chaîne et les gouvernements :

- La conciliation entre une filière dite moderne et une filière dite informelle, toutes deux fortement interdépendantes dans les pays sud et est méditerranéens. La filière informelle participe largement à la sécurité alimentaire par les revenus supplémentaires qu'elle procure à des milliers d'individus, par sa couverture géographique et par la fourniture de produits culturellement adaptés. Par le système de confiance des consommateurs sur lequel elle s'appuie, elle constitue également un palliatif de l'insatisfaction vis-à-vis des mesures sanitaires. Cependant, dans un Etat de droit, le secteur informel pose plusieurs problèmes : celui de l'évasion fiscale (et donc de l'insuffisance des budgets publics pour des dépenses collectives), celui des distorsions de concurrence (par non-respect des réglementations de tous ordres) et enfin celui de la qualité sanitaire des aliments. Il conviendrait ici de mettre en place un programme spécifique permettant la survie de ce secteur indispensable à l'équilibre socio-économique tout en l'amenant progressivement à s'intégrer au cadre légal.
- Les enjeux de la transition alimentaire qui de façon concomitante, engendre des maladies de pléthore et des maladies liées à la sous-alimentation ou aux carences. Les autorités publiques devraient largement contribuer à informer et former le consommateur. Par ailleurs industriels et distributeurs devraient s'investir, au-delà de

la sécurité sanitaire, dans la recherche de la qualité nutritionnelle des produits mis sur le marché ; en effet la protection des éléments nutritifs dans les aliments industrialisés est tout à fait d'actualité, tant par les procédés technologiques utilisés que par les produits ajoutés aux préparations.

## Bibliographie consultée

- AGRODATA, 2003, Base de données sur les cent premiers groupes agroalimentaires multinationaux, UMR Moisa, CIHEAM-IAM, Montpellier
- AGROPOLIS, 2001. *Alimentation méditerranéenne et santé: actualités et perspectives*, John Libbey, Montrouge.
- AKKA, E.M., GHERSI, G., HAMIMAZ, R., RASTOIN, J.L., 2002. *Prospective agroalimentaire Maroc-2010*, Fondation ONA, Rabat.
- BAHSINE, B., et OUAZIZ, T., 2001. Comportement du consommateur envers les produits laitiers et les biscuits dans les régions de Casablanca, Rabat-Salé et Kenitra. Mémoire de 3e cycle. Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II, Rabat, Maroc.
- BEN SAID, T., BOUDICHE, S., TRIKI, S., 2001. Etude d'impact de l'accord d'association entre la Tunisie et l'Union Européenne dans le cas d'un secteur stratégique : Lait et dérivés, in *Options Méditerranéennes*, série B, n° 32, pp. 87-108, CIHEAM/IAMM, Montpellier.
- BENJELLOUN, S., ROGERS, B.L., BERRADA, M., 1998. Income and consumption effects of milk commercialization in the Lukkos area of Morocco. *Ecology of Food and Nutrition*. Vol. 37, pp. 269-296.
- BOUGHANMI, H., BUCCOLA, S., 2000. The Tunisie-UE free trade area: a general equilibrium look at probable impacts in Tunisia, *MEDIT*, n° 4/00, pp. 2-10, CIHEAM/IAMB, Bari.
- CERED, 1997. *Populations vulnérables : profil socio-démographique et répartition spatiale*. Centre d'Etudes et de Recherches Démographiques, Rabat, Maroc.
- CERED, 1997. *Situation et perspectives démographiques du Maroc*. Centre d'Etudes et de Recherches Démographiques, Rabat, Maroc.
- CIHEAM, Contribution à l'appréciation des changements et évaluation des impacts de la mondialisation sur les économies agricoles et agro-alimentaires et sur les sociétés rurales en Méditerranées, CIHEAM-UE/DG1, document provisoire, en cours de publication, IAM, Montpellier
- Direction de la Statistique, 2000. Enquête nationale sur les niveaux de vie des ménages 1998/99 : premiers résultats. Direction de la Statistique, Rabat, Maroc.
- DUNNING J.,(1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley, Reading.
- EUROSTAT, (2002), *European Union Foreign Direct Investment Yearbook*, Luxembourg, 136 p. + CD
- FANFANI R., PIERI R., (2003), *Il sistema agro-alimentare dell'Emilia-Romagna*, Franco Angeli Ed., Milano, 352 p.
- GEREFFI G.; KORZENIEWICZ M.(1994), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Westport CT.
- GJERGJI, A., (2000), Nourritures et traditions alimentaires en Albanie, in Padilla M., ed. *Aliments et nourritures autour de la Méditerranée*, Karthala, Paris.
- GOLDBERG, R.A., DAVIS, M., (1957), *A concept of Agribusiness*, Harvard university, Boston, 136 p.
- HANDOUSSA H., REIFFERS J.L., (2003), L'impact de l'élargissement de l'UE sur les Partenaires Méditerranéens, Contribution du Femise au 7<sup>ème</sup> séminaire annuel des experts en transition économique, 23-24 avril, Institut de la Méditerranée, Marseille, 79 p.
- JAZI, S., (2000), Rôle de la distribution dans la perception de la qualité des produits chez le consommateur : application aux produits laitiers marocains, *Thèse Master of Science*, CIHEAM/IAMM, Montpellier.

LINDERT P.H., PUGEL T.A. (1996), *International Economics*, International edition, Richard D. Irwin, Burr Ridge, Ill., chap. 27

MALASSIS, L., GHERSI, G., (1996), Traité d'économie agroalimentaire, t.I, Economie de la production et de la consommation, méthodes & concepts, Cujas, Paris, 392 p.

MICLET, G., SIRIEIX, L., THOYER, S., éd., (1998), Agriculture et agroalimentaire en quête de nouvelles légitimités, Economica, Paris, 371 p.

PADILLA, M., AUBAILE-SALLENAVE, F., OBERTI, B., (2000), *Comportements alimentaires et pratiques culinaires en Méditerranée*, in Santé et alimentation méditerranéenne, actualité et perspectives, Libbey International.

PADILLA, M., ed. (2000), Aliments et nourritures autour de la Méditerranée, Karthala, Paris.

RASTOIN, J.L., (2003), "*La politique européenne de sécurité alimentaire : quel compromis entre exigences des consommateurs et contraintes stratégiques des acteurs privés et publics ?*", à paraître in Filadelfio Basile, ed. : An European Model : The Integration of European Agricultures And The Reforme of Common Market Organizations, Jean Monnet Project 2001/2002, Università degli Studi di Catania, DISEA-Dipartimento di Scienze Economico-Agrarie, ed Estimative, ATTI, Volume III, Catania

REIFFERS, J.L., (2000), Méditerranée, 20 ans pour réussir, Institut de la Méditerranée, Economica, Paris

UNCTAD, (2002), World Investment Report, Geneva, 353 p.

UNIDO, (2003), Annual Report, Vienna

WORLD BANK, (2003), World Development Indicators, Washington

**Rapport annuel CIHEAM 2003**

**DEVELOPPEMENT ET POLITIQUES AGROALIMENTAIRES  
DANS LA REGION MEDITERRANEENNE**

**3<sup>EME</sup> PARTIE**

**L'AGROALIMENTAIRE DANS LES PAYS MEDITERRANEENS**

**ANNEXES**

- 1- Les inégalités de revenus en zone méditerranéenne
- 2- Le commerce de produits agroalimentaires : origine des importations et destinations des exportations
- 3- L'IDE : stocks de capital étranger et flux entrants dans les économies méditerranéennes

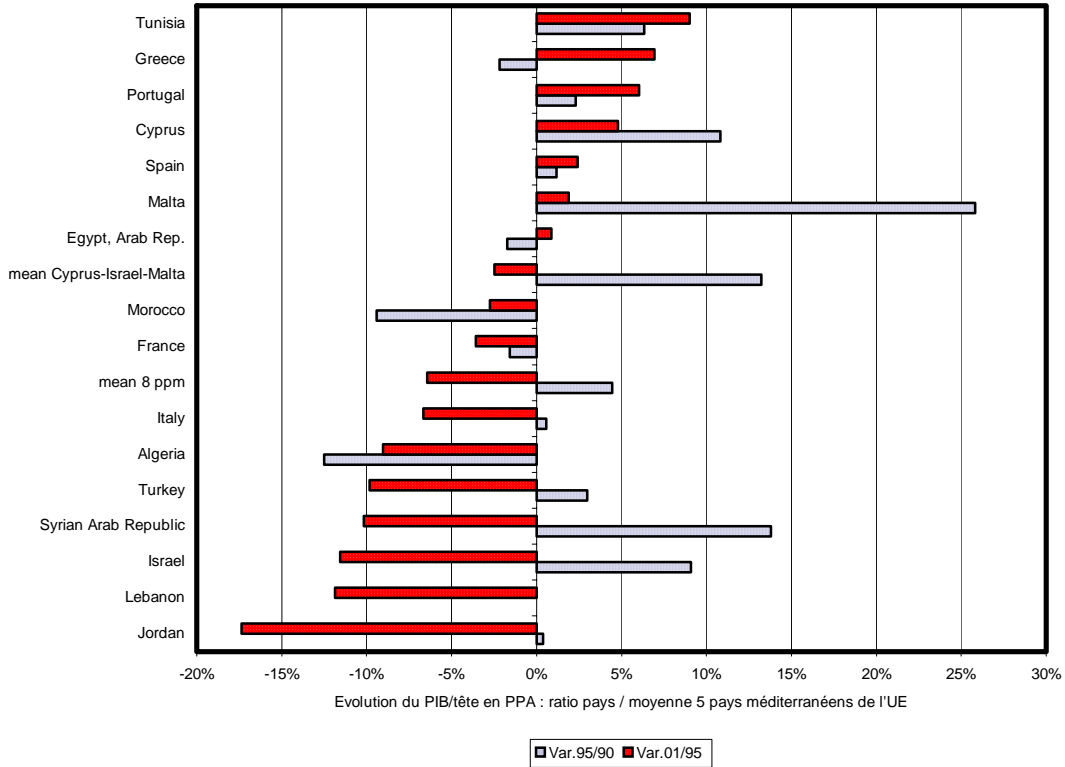


# Annexe 1

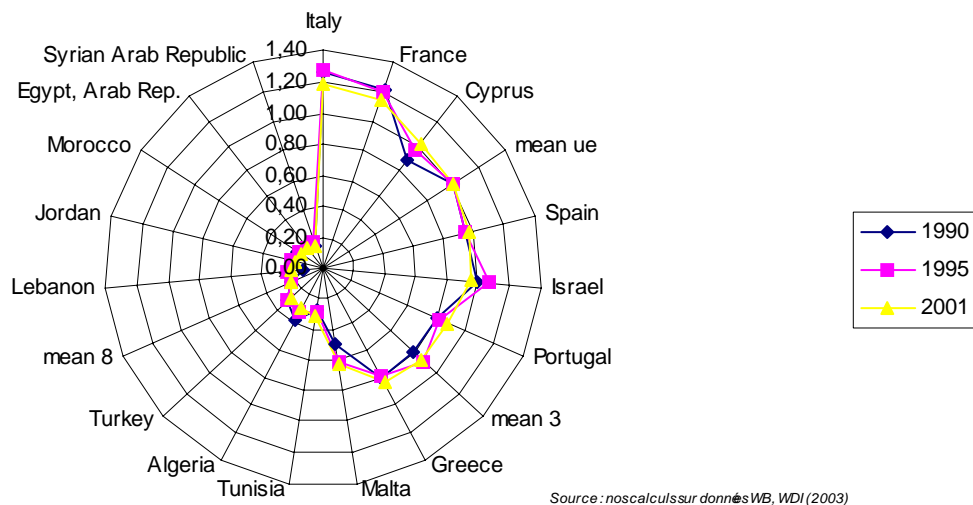
## Les inégalités de revenus en zone méditerranéenne

### L'échec de Barcelone : creusement des écarts au sein de la zone euro-méditerranéenne entre 1995 et 2001

Source : nos calculs sur données WB, WDI (2003)



### Les écarts de PIB/tête en PPA



Source : nos calculs sur données WB, WDI (2003)

## **Annexe 2**

### **Le commerce de produits agroalimentaires : origine des importations et destination des exportations**



### Origine des importations des produits agricoles et alimentaires des pays méditerranéens en 2000

	Algeria	Egypt	Iran	Israel	Jordan	Lebanon	Morocco	Tunisia	Turkey	Total	%
United States of America	346 546	1 171 167	37 119	581 957	150 519	185 118	236 555	93 911	896 239	3 699 131	20,4%
France	601 875	79 603	114 630	79 470	58 838	123 426	371 844	111 245	108 138	1 649 070	9,1%
Canada	310 759	33 985	583 634	11 988	10 937	8 863	190 807	1 795	66 585	1 219 352	6,7%
Argentina	66 758	235 588	198 912	51 305	87 157	39 731	92 584	72 715	69 169	913 918	5,1%
Australia	18 827	311 197	326 911	28 340	54 232	21 734	20 794	1 834	93 311	877 181	4,8%
Germany	188 360	104 759	94 840	102 457	56 721	46 073	42 880		146 673	782 762	4,3%
Brazil	34 331	48 090	404 847	31 349	7 267	42 483	101 931	23 410	74 796	768 505	4,2%
Netherlands	103 255	107 926	28 446	103 067	24 466	51 767	65 139	31 982	76 149	592 199	3,3%
United Kingdom	41 650	28 182	17 165	241 389	15 454	37 407	49 686	23 830	117 387	572 150	3,2%
China, Mainland	20 032	150 830	15 337	21 706	8 172	15 072	73 189	8 684	31 613	344 634	1,9%
Italy	70 293	35 106	2 696	59 322	15 013	45 999	13 898	15 991	73 075	331 393	1,8%
Malaysia	21 073	101 068	48 040	5 581	34 529	4 096	4 125	7 530	104 394	330 435	1,8%
Spain	70 091	18 431	4 312	31 912	6 140	27 981	54 070	37 456	67 187	317 580	1,8%
Ireland	21 662	165 467	490	20 768	7 062	55 582	9 912	61	16 102	297 108	1,6%
Thailand	368	4 346	198 774	27 111	3 600	5 432	495	3 110	41 759	284 995	1,6%
Greece	17 796	30 095		22 448	617	6 047	2 690	19 684	175 379	274 756	1,5%
Switzerland	13 933	93 377	14 151	71 481	2 056	7 721	7 300	7 739	38 911	256 669	1,4%
Belgium	73 502	6 181	4 859	34 834	16 670	21 194	22 167	11 254	20 287	210 949	1,2%
India	6 890	78 874	19 904	18 361	30 282	10 619	2 489	7 389	10 035	184 843	1,0%
Syrian Arab Republic	8 830	17 969		14 433	41 540	7 145	7 145	7 678	84 209	181 803	1,0%
Turkey		47 046	2 818	17 673	29 433	5 907	75 156			178 032	1,0%
United Arab Emirates	887		137 799		7 447	2 309	132	293	7 375	156 242	0,9%
New Zealand	30 072	34 592	33 663	180	14 564	2 683	18 202	2 910	17 165	154 031	0,9%
Ukraine	16 195	15 051	9 670	13 595	3 717	5 799	30 933	272	57 028	152 261	0,8%
Egypt	7 440			5 508	18 826	33 373	12 302	18 171	50 049	145 668	0,8%
Denmark	8 640	33 289	13 705	23 310	7 973	21 701	13 512	2 821	13 918	138 869	0,8%
Mexico	107 370	11 093	66	4 237	598	4 061	1 881	118	4 002	133 427	0,7%
Uruguay	3 090	6 699	45 707	72 480	117		963		1 567	130 623	0,7%
Russian Federation	67 814	20 026	7 929	17 118	1 157	2 004	8 813	281		125 142	0,7%
South Africa	187	5 031	73 427	16 390	1 901	2 446	7 211	156	18 071	124 819	0,7%
Indonesia	9 939	25 736	206	2 233	2 577	3 039	11 460	6 105	62 589	123 882	0,7%
Côte d'Ivoire	92 173		160	3 820	165	424	11 793	5 969	8 963	123 467	0,7%
Kenya	2	103 662	1 821	767	1 925	271	375	1 093	1 969	111 886	0,6%
Romania	2 161	34 417		3 582	6 110	10 067	208	2 702	50 069	109 317	0,6%
Slovenia		8 710		138	46	-	198		99 749	108 842	0,6%
Czech Republic	13 418	2 935		800	1 041	29 256	1 486	281	53 885	103 103	0,6%
Reste du monde	173 757	314 335	224 368	121 021	135 442	147 318	183 554	80 706	500 723	1 881 224	10,4%
<b>TOTAL</b>	<b>2 569 977</b>	<b>3 484 864</b>	<b>2 666 405</b>	<b>1 830 025</b>	<b>825 447</b>	<b>1 092 069</b>	<b>1 678 631</b>	<b>684 330</b>	<b>3 258 519</b>	<b>18 090 268</b>	
Part du commerce intraméditerranéen (c.i.m.)	32%	8%	5%	11%	22%	34%	29%	44%	22%	19%	
Commerce intraméditerranéen	830 175	263 307	126 774	206 709	179 989	372 382	489 331	300 936	730 888	3 500 492	
Part du c.i.m. avec les pays médit. de l'Europe	30%	5%	5%	11%	10%	19%	27%	27%	13%	14%	
C.i.m. avec les pays médit. de l'Europe	769 110	163 890	121 639	194 663	80 673	203 759	450 931	185 380	424 805	2 594 849	

### Destination des exportations des produits agricoles et alimentaires des pays méditerranéens en 2000

	Algeria	Egypt	Iran, Islamic Rep of	Israel	Jordan	Lebanon	Morocco	Tunisia	Turkey	Total	%
Germany	19	20 373	122 641	92 529	1 098	9 191	42 341		573 553	861 745	12%
France	20 355	7 836	5 170	94 031	918	3 770	293 399	38 845	145 982	610 307	8%
Italy	844	39 918	51 825	55 872	310	1 634	20 498	161 252	161 245	493 398	7%
Netherlands	133	12 951	3 316	209 888	904	148	27 353	803	168 628	424 124	6%
United States of America	74	19 530	340	116 751	1 143	21 282	37 344	9 882	216 654	422 999	6%
United Kingdom	21	8 117	5 182	167 765	1 435	3 234	30 715	2 658	180 674	399 801	5%
United Arab Emirates	11		133 784	10	30 321	9 981	1 237	4 699	73 938	253 982	3%
Saudi Arabia		44 580	6 561		31 622	26 568	10 596	3 996	118 004	241 927	3%
Spain	1 522	2 700	26 773	34 528	124	1 112	31 447	28 628	78 251	205 085	3%
Iraq	3 466	33 699	24 983		108 654	76	0	0		170 877	2%
Libyan Arab Jamahiriya	109	34 483	11		2 003	920	25 977	91 548	13 540	168 592	2%
Belgium	2 190	4 018	4 020	42 274	175	183	26 533	1 903	85 593	166 889	2%
Slovenia		1 340		2 518				127	147 902	151 887	2%
Japan		10 897	6 467	44 357		246	11 097	92	60 771	133 926	2%
Turkey		34 151	50 667	39 099	3 107	3 054	150	2 707		132 935	2%
Russian Federation		2 063	48 225	14 135	217	294	60 311	88		125 333	2%
Syrian Arab Republic	20	34 992	16 862		3 014	2 275	10	0	53 377	110 549	1%
Switzerland	361	1 488	4 567	16 994	9	753	6 535	8 807	63 429	102 943	1%
Lebanon		12 037	6 288		15 508		673	1 361	64 041	99 908	1%
Ukraine		265	20 390	6 958	32	3	214	12	61 209	89 084	1%
Tunisia	596	1 202	581		157	55	6 074		80 307	88 972	1%
Romania	81	8 194	4 705	8 662	1 005	921			63 400	86 967	1%
Macedonia, The Fmr Yug Rp			312	311					84 102	84 725	1%
Egypt	0		1 529	4 821	498	6 657	3 370	525	59 340	76 741	1%
Kuwait	43	9 233	12 847		23 520	11 015	1 484	1 835	12 030	72 007	1%
Croatia		743	123	2 370				0	68 159	71 395	1%
Austria		516	2 501	7 378	4	50	319	62	56 694	67 525	1%
Canada	339	1 331	9 010	7 835	382	3 355	20 851	1 481	16 779	61 363	1%
Greece		11 103	3 666	9 330	83	288	343	855	34 825	60 493	1%
Israel		2 671							56 744	59 415	1%
Azerbaijan, Republic of		1	57 703	146	0					57 850	1%
Poland		362	2 311	24 391	5	30	3 895	74	23 526	54 594	1%
India		23 818	16 247	410	663	59	443	84	8 443	50 167	1%
Turkmenistan			39 502	79					10 450	50 031	1%
Cyprus		1 170	1 145	2 333	592	2 402	32	487	40 621	48 782	1%
Australia		648	3 227	7 665	622	1 978	766	199	30 341	45 448	1%
Sweden	7	241	931	18 103	117	911	5 126	240	19 345	45 021	1%
China, Hong Kong SAR		1 037	33 787	3 024	154	172	88	29	4 042	42 332	1%
Denmark	62	245	561	10 523	209	777	264	128	24 973	37 743	1%
Pakistan		7 428	27 665		43		86	18	1 796	37 036	0%
Jordan	12	6 153	1 110	2 187		8 770	298	366	18 041	36 937	0%
Korea, Republic of		13 202	737	1 126	26	1	1 668	0	18 954	35 714	0%
Algeria		299	10		188	95	149	1 153	31 772	33 666	0%
Brazil		3 311	382	7 649	155	697	1 783	904	17 853	32 735	0%
Reste du monde	1 146	84 358	108 897	98 478	40 084	15 689	35 987	26 124	366 815	777 579	
<b>TOTAL</b>	<b>31 412</b>	<b>502 700</b>	<b>867 563</b>	<b>1 154 530</b>	<b>269 101</b>	<b>138 646</b>	<b>709 460</b>	<b>391 976</b>	<b>3 416 141</b>	<b>7 481 529</b>	
Part du commerce intraméditerranéen (c.i.m.)	78%	40%	19%	21%	10%	23%	54%	85%	26%	31%	
Commerce intraméditerranéen	24 433	202 931	166 937	245 891	26 552	31 551	386 312	334 738	904 869	2 324 214	
Part du c.i.m. avec les pays médit. de l'Europe	73%	13%	10%	17%	1%	7%	49%	59%	14%	19%	
C.i.m. avec les pays médit. de l'Europe	22 791	65 789	88 601	198 674	2 026	9 423	349 609	231 275	476 377	1 444 565	

## Annexe 3

## Les investissements directs étrangers (IDE)

## FDI INWARD STOCK BY HOST REGION &amp; ECONOMY

Source : UNCTAD (2002), World Investment Report

M.US\$	1990	2000	2001	Change av. 1993/2000
World	1 871 594	6 258 263	6 845 723	3,7
EU	780 813	2 498 247	2 776 627	3,6
USA	394 911	1 214 254	1 321 063	3,3
<b>Mediterranean Countries</b>	<b>271 188</b>	<b>649 195</b>	<b>730 174</b>	2,7
<b>Med./World</b>	<b>14%</b>	<b>10%</b>	<b>11%</b>	
France	100 043	257 806	310 430	3,1
Greece	7 902	12 499	14 059	1,8
Italy	57 985	113 046	107 921	1,9
Portugal	10 571	28 161	32 671	3,1
Spain	65 916	144 508	158 405	2,4
Gibraltar	263	532	531	2,0
<b>S/Total Med. UE</b>	<b>242 680</b>	<b>556 552</b>	<b>624 017</b>	2,6
<b>S/Total Med. UE/med.</b>	<b>89,5%</b>	<b>85,7%</b>	<b>85,5%</b>	
Algeria	1 355	3 441	4 637	3,4
Egypt	11 043	20 845	21 355	1,9
Libyan AJ				
Morocco	917	6 141	8 798	9,6
Tunisia	7 615	11 451	11 672	1,5
Cyprus	1 146	2 062	2 226	1,9
Israel	2 940	21 450	23 089	7,9
Jordan	615	1 510	1 679	2,7
Lebanon	53	1 084	1 334	25,2
Malta	465	3 020	3 334	7,2
Syrian AR	374	1 699	1 904	5,1
Turkey	1 320	9 335	12 601	9,5
<b>S/Total MCP</b>	<b>27 843</b>	<b>82 038</b>	<b>92 629</b>	3,3
<b>MCP/Med.</b>	<b>10,3%</b>	<b>12,6%</b>	<b>12,7%</b>	

**FDI INFLOWS BY HOST REGION & ECONOMY**

Source : UNCTAD (2002), World Investment Report

M.US\$	Annual average 1990-1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Annual average 1999-2001	Change av. 1993/2000	Population 2000	IDE/hab : IDE moy 99-01/pop 00
World	225 321	386 140	478 082	694 457	1 088 263	1 491 934	735 146	1 105 114	4,9	6 060	182
EU	84 165	110 376	127 919	262 216	487 898	808 519	322 954	539 790	6,4	375	1 439
USA	40 829	84 455	103 398	174 434	283 376	300 912	124 435	236 241	5,8	283	835
<b>Mediterranean Countries</b>	<b>37 155</b>	<b>39 528</b>	<b>45 579</b>	<b>56 121</b>	<b>83 523</b>	<b>112 611</b>	<b>111 936</b>	<b>102 690</b>	<b>2,8</b>	<b>446</b>	<b>230</b>
<b>Med./World</b>	<b>16%</b>	<b>10%</b>	<b>10%</b>	<b>8%</b>	<b>8%</b>	<b>8%</b>	<b>15%</b>	<b>9%</b>		<b>7%</b>	
<b>UE + USA / World</b>	<b>55%</b>	<b>50%</b>	<b>48%</b>	<b>63%</b>	<b>71%</b>	<b>74%</b>	<b>61%</b>	<b>70%</b>		<b>11%</b>	
France	16 293	21 960	23 174	30 984	47 070	42 930	52 623	47 541	2,9	59,5	799
Greece	1 049	1 058	984	85	571	1 089	1 560	1 073	1,0	10,7	100
Italy	3 784	3 546	3 700	2 635	6 911	13 377	14 873	11 720	3,1	57,6	203
Portugal	1 737	1 488	2 477	3 144	1 234	6 464	6 017	4 572	2,6	10,1	453
Spain	10 745	6 585	7 697	11 797	15 758	37 523	21 781	25 021	2,3	39,9	627
Gibraltar	34	-22	126	-162	17	141	-1	52	1,5	0,1	523
<b>S/Total Med. UE</b>	<b>33 642</b>	<b>34 615</b>	<b>38 158</b>	<b>48 483</b>	<b>71 561</b>	<b>101 524</b>	<b>96 853</b>	<b>89 979</b>	<b>2,7</b>	<b>177,9</b>	<b>506</b>
<b>S/Total Med. UE/med.</b>	<b>91%</b>	<b>88%</b>	<b>84%</b>	<b>86%</b>	<b>86%</b>	<b>90%</b>	<b>87%</b>	<b>88%</b>		<b>40%</b>	
Algeria	25	270	260	501	507	438	1 196	714	28,5	30,3	24
Egypt	632	636	887	1 065	2 919	1 235	510	1 555	2,5	67,9	23
Libyan AJ	37	-136	-82	-150	-118	-142	-101	-120	-3,3	5,5	22
Morocco	428	357	1 079	333	850	201	2 658	1 236	2,9	29,9	41
Tunisia	408	351	365	668	368	779	486	544	1,3	9,5	58
Cyprus	93	54	76	69	121	163	163	149	1,6	0,8	190
Israel	580	1 387	1 628	1 760	2 889	4 392	3 044	3 442	5,9	6,0	570
Jordan	8	16	361	310	158	39	169	122	15,3	4,9	25
Lebanon	10	80	150	200	250	298	249	266	26,6	3,5	76
Malta	84	277	81	267	822	652	314	596	7,1	0,4	1 528
Syrian AR	102	89	80	82	263	270	205	246	2,4	16,2	15
Turkey	745	722	805	940	783	982	3 266	1 677	2,3	66,7	25
<b>S/Total MCP</b>	<b>3 152</b>	<b>4 103</b>	<b>5 690</b>	<b>6 045</b>	<b>9 812</b>	<b>9 307</b>	<b>12 159</b>	<b>10 426</b>	<b>3,3</b>	<b>241,5</b>	<b>43</b>
<b>MCP/Med.</b>	<b>8%</b>	<b>10%</b>	<b>12%</b>	<b>11%</b>	<b>12%</b>	<b>8%</b>	<b>11%</b>	<b>10%</b>		<b>54%</b>	

