

Royaume du Maroc

Développement Agro-Industriel

Contraintes et opportunités

(En deux volumes, version originale en anglais) Volume II: Annexes techniques

30 juin 1994

Division des opérations agricoles
Département géographique I
Bureau régional Moyen-Orient et Afrique du Nord

FOR OFFICIAL USE ONLY



Document de la Banque mondiale

Le présent document fait l'objet d'une diffusion restreinte. Il ne peut être utilisé par ses destinataires que dans l'exercice de leurs fonctions officielles et sa teneur ne peut être divulguée sans l'autorisation de la Banque mondiale.

MONNAIE ET TAUX DE CHANGE

Unité monétaire = Dirham (DH)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 Est.
DH par \$, Fin de période	6,27	8,06	9,55	9,62	8,71	7,80	8,21	8,12	8,04	8,15	8,5
DH par \$, Moyenne de la période	6,02	7,11	8,81	10,06	9,10	8,36	8,21	8,49	8,24	8,71	8,5

ANNEE BUDGETAIRE

1er janvier - 31 décembre

REMERCIEMENTS

Le présent rapport sectoriel, en deux volumes, a été préparé à la suite d'une mission qui a séjourné au Maroc en juin et juillet 1992. Il a été rédigé par Michel L. Debatisse (chef de projet, Département technique pour l'Europe, l'Asie centrale, le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord), et Isabelle Tsakok (Département du Maghreb, Divisions des opérations - agriculture). Ce rapport est fondé sur les rapports préparés par les consultants et les services de la Banque. Michael Koch (Département du Maghreb; Division Industrie et énergie) est responsable du chapitre sur les finances. L'équipe de consultants comprenait : Bertrand Angleys (production laitière), Gérard Deshayes (gestion des entreprises et des coopératives agricoles), James Fry (céréales, graines oléagineuses et édulcorants), Paul Guigou (fruits et légumes), Ena Harvey (contrôle des normes et de la qualité), Marc Lepinay (épices et plantes aromatiques), Klaus Pasbjerg (logistique), Jean-Yves Plamondon (vin), et Jean-Pierre Vaysse (viande). Le traitement de ce rapport a été assuré par Syviengxay Creger. Nous tenons à remercier toutes les personnes qui ont participé aux différentes phases de la préparation de ce rapport.

Pendant son séjour au Maroc, la mission a bénéficié du concours de MM. Albert Sasson et Mohammed Anechoum (Ministère de l'agriculture et de la réforme agraire, MARA); M. Abdelhek Bennani (MARA) a coordonné les travaux de l'équipe marocaine. La mission a également bénéficié de l'appui de MM. James Lowenthal et Charles Uphaus de l'USAID, Rabat. L'équipe marocaine était formée de Mmes. et MM. Abdelkader Elmazhor, Lahsen Esslimi, Mohammed Rhaoussi (MARA); Abdellouâned Rahmoun (Ministère du commerce et de l'industrie); Jamel Kilito, Zahra Maafiri (Ministère du commerce extérieur); Jamil Berdai (Ministère du Plan); Abdelrhni Nejjar (Ministère des Transports); Abdeljebar Lqadey (Ministère de l'intérieur); Fettoume Ameer (Banque nationale de développement économique); Wafi Hamami, Ouafa Cheqrouni (Caisse nationale de crédit agricole); et Mohamed Lebbadi (Banque marocaine du commerce extérieur).

L'examen critique du rapport a été assuré par Brendan Horton et Shilpa Patel.

TABLE DES MATIERES

Volume I : Rapport principal

	Pages
ABREVIATIONS ET SIGLES	
RESUME ANALYTIQUE	i - xxii
Chapitre 1	1
ROLE, PERFORMANCE ET POTENTIEL DE CROISSANCE DES AGRO-INDUSTRIES MAROCAINES	1
RESUME	1
A. Le cadre macroéconomique et commercial : conséquences pour le développement agro-industriel par le secteur privé	3
B. Potentiel de croissance de l'offre agricole et de la demande agro-industrielle	10
C. Principales caractéristiques du secteur de la transformation agro-alimentaire marocain	18
D. Principaux enjeux macroéconomiques et commerciaux et réorientation de la politique en vue d'un développement efficace des agro-industries	25
Chapitre 2	28
ENVIRONNEMENT TECHNIQUE DU DEVELOPPEMENT AGRO-INDUSTRIEL	28
RESUME	28
A. Techniques de commercialisation	30
B. Techniques de conservation et de transformation	40
C. Approvisionnements	43
Approvisionnement en matières premières agricoles	44
Approvisionnement en additifs et autres ingrédients alimentaires	45
Approvisionnements non agricoles divers	46
D. Services d'appui au commerce et à l'industrie	46
Coopératives de commercialisation et de transformation	47
Information sur les marchés, les technologies et les réglementations commerciales	48
Les services aux entreprises	49
Chapitre 3	52
GESTION DES ENTREPRISES AGRO-INDUSTRIELLES MAROCAINES :	
GENERALITES	52
RESUME	52
A. Menaces stratégiques nées de l'évolution de l'environnement des entreprises	53
Accès aux zones de libre-échange	53
Libéralisation du commerce extérieur et déréglementation des marchés agro-alimentaires	53
B. Points faibles de la gestion des entreprises agro-industrielles	54

Approvisionnement en matières premières	54
Financement de l'entreprise	56
Personnel de l'entreprise	57
Gestion comptable et contrôle de gestion de l'entreprise	57
Commercialisation des produits de l'entreprise	59
Organisation des entreprises, styles de gestion, et mise en place de stratégies	61
Chapitre 4	64
LOGISTIQUE ET SITUATION DES INFRASTRUCTURES	64
RESUME	64
A. La nécessité d'une logistique et d'infrastructures adéquates	65
B. Aspects spécifiques du transport routier	66
C. Aspects du transport maritime	74
D. Aspects du transport aérien	78
E. Aspects de l'utilisation des entrepôts frigorifiques	79
F. Matériaux d'emballage, manutention et équipement d'entreposage	85
G. Normes et durée de conservation	87
Chapitre 5	89
GESTION DE LA QUALITE DANS LA FILIERE AGRO-INDUSTRIELLE	89
RESUME	89
A. Gestion de la qualité au niveau institutionnel	92
Rôle des institutions gouvernementales	92
Ministère de l'Agriculture et de la Réforme Agraire (MARA)	92
Services vétérinaires	93
Direction de la Production Végétale, du Contrôle Technique et de la Répression des Fraudes (DPVCTRF)	93
Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination d'Exportations (EACCE)	94
Ministère de la Santé Publique	96
Ministère du Commerce et de l'Industrie (MCI)	96
Ministère de la Pêche et du Commerce Maritime	97
Ministère de l'Intérieur	98
Le corps d'inspection ('Mohtassibs')	98
Autorités locales	98
Rôle des institutions de soutien	98
Institut Marocain de l'Emballage et du Conditionnement (IMEC)	98
Laboratoire Officiel d'Analyse et de Recherche Chimique (LOARC)	99
Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II (IAV)	99
B. Gestion de la qualité au niveau de l'entreprise	99
Marchés extérieurs	99
Marchés intérieurs	100
Niveau législatif	101
Niveau institutionnel	102

Chapitre 6	106
FINANCEMENT DES ENTREPRISES DE TRANSFORMATION AGRO-INDUSTRIELLE ET SERVICES BANCAIRES OFFERTS AU SECTEUR	106
RESUME	106
A. Besoins financiers et structure du capital	109
Besoins financiers spécifiques au secteur	109
Endettement et structure du capital	111
B. Coût et adéquation des services bancaires	115
Accès au financement extérieur	115
Coût et conditions des services bancaires	118
Adéquation des services bancaires aux besoins agro-industriels	120
C. L'Agro-industrie en tant que demandeur de crédit auprès des banques	122
Crédit aux entreprises agro-industrielles au niveau national	122
Crédit aux entreprises agro-industrielles par des banques individuelles	123
Chapitre 7	130
L'AGRO-INDUSTRIE PAR SOUS-SECTEUR : GENERALITES	130
RESUME	130
A. Les produits de substitution aux importations	132
Céréales et aliments du bétail	132
Graines oléagineuses et huiles végétales	135
Edulcorants et leurs sous-produits	137
Produits laitiers	138
Industries de la viande	140
B. Les produits à la fois substitués aux importations et d'exportation	142
Fruits et légumes frais et transformés	142
Epices et plantes aromatiques	146
Vin	147
C. Problèmes sectoriels clés et réorientations des politiques	148

Tableaux et figures du texte - Volume I : Rapport Principal

Le développement de l'agro-industrie marocaine : récapitulation des principales contraintes, des opportunités et objectifs et des mesures proposées		i- xiii
Principaux objectifs stratégiques, questions d'ordre général investissements et mesures de soutien		xiv - xxii
Tableau	1.1 : Maroc - Régime commercial de divers produits agricoles, 1993	6
Figure	1.1 : Taux de croissance de l'agriculture au Maroc (1980-1990)	11
Tableau	1.2 : Maroc - Performance et structure de la production de l'agriculture, 1980-1990	12
Tableau	1.3 : Maroc - Rendement potentiel et rendement effectif de certains produits agricoles	13
Tableau	1.4 : Comparaison des élasticités par rapport aux dépenses ou aux revenus : Maroc & monde	15
Tableau	1.5 : Maroc - Exportations et importations — importance relative de certains pays ou groupements commerciaux (1980, 1985-91)	18
Figure	1.2 : Taux de croissance du secteur de la transformation agro-alimentaire au Maroc (1982-1990)	20
Tableau	1.6 : Maroc - Taux de croissance des exportations et importations agricoles/alimentaires et balance alimentaire	22
Tableau	1.7 : Performance et structure du secteur agro-alimentaire marocain, 1981-1990	23
Figure	2.1 : Courbe optimale de décision d'investissement	31
Tableau	2.1 : Typologie des produits et des marchés	32
Tableau	2.2 : Techniques de commercialisation des produits agro-alimentaires marocains	34
Tableau	2.2 : Potentiel de modification des modes de commercialisation des produits alimentaires marocains	40
Figure	2.3 : Cadre technologique des agro-industries	42
Tableau	3.1 : Rentabilité d'un échantillon d'entreprises agro-industrielle marocaines	58
Tableau	3.2 : Cadre général de la gestion des entreprises marocaines	62
Tableau	4.1 : Structure de coût pour un véhicule exploité pour le transport public	69
Tableau	4.2 : Volume du trafic (toutes marchandises) dans les ports marocaines (1991)	74
Tableau	4.3 : Trafic total de produits agricoles dans des ports marocains sélectionnés	75
Tableau	4.4 : Exportations de fruits et légumes par mer	75
Tableau	4.5 : Transit des conteneurs maritimes	76
Tableau	4.6 : Répartition de la capacité d'entreposage a froid	79
Figure	4.1 : Comparaison entre les normes marocaines et celles d'économies d'énergie dans la conception des chambres froides	81
Tableau	4.7 : Economies d'échelle escomptées dans l'exploitation des chambres froides	82
Tableau	4.8 : Directives d'utilisation des entrepôts frigorifiques	82
Tableau	6.1 : Investissements dans les entreprises agro-alimentaires (1986-1990)	109
Tableau	6.2 : Nationalité des investisseurs dans les entreprises agro-alimentaires (1986-1990)	110
Tableau	6.3 : Activité et rentabilité de l'entreprise	112
Tableau	6.4 : Endettement et structure de la dette des entreprises	113
Tableau	6.5 : Adéquation du capital et liquidités des entreprises	114
Tableau	6.6 : Financement des projets d'investissement (1986-1990)	116
Tableau	6.7 : Crédit aux entreprises marocaines (1986-1991)	119
Tableau	6.8 : Crédit aux entreprises agro-industrielles par les banques commerciales (1991/92)	123
Tableau	6.9 : Crédit aux entreprises agro-industrielles par la BNDE (1988-1991)	124
Tableau	6.10: Crédit aux entreprises agro-industrielles par la CNCA (1986-1991)	125

Fabrication de pâtes	82
Alimentation animale	83
C. Graines oléagineuses et huiles végétales	85
Huiles végétales et graines oléagineuses (à l'exclusion des olives et de l'huile d'olives)	86
L'achat des graines oléagineuses et la détermination des normes de qualité	86
Le stockage des graines oléagineuses	87
Fixation des prix et distribution des graines oléagineuses et des huiles végétales	87
Marchés finals et nouvelles utilisations	90
Olives et huile d'olives	92
Qualité de l'huile d'olives	92
Demande intérieure d'huile d'olive	93
La fixation des prix de l'huile d'olives	93
Conserves d'olives	93
D. Edulcorants et leurs sous-produits	94
Examen du sous-secteur sucrier et de son contexte de politique économique et commerciale	94
Principales contraintes au niveau de l'agriculture	98
Principales contraintes au niveau industriel	99
Le Plan d'optimisation du secteur sucrier	100
Le sucre et ses sous-produits	101
Qualité et méthodes de livraison du sucre	101
Fixation des prix de référence du sucre	101
Impact de la transformation du sucre sur l'environnement	101
Pulpe de betteraves	102
Mélasses	102
Distillation d'alcool	103
Levure	103
Fécules et édulcorants à base de féculents	103
Annexe 4	105
PRODUITS LAITIERS	105
RESUME	105
A. Approvisionnement en matières premières	106
Taille des exploitations	106
Production animale	107
Mise en marché de la production laitière	109
Importations	110
Ramassage	110
Encadrement des éleveurs	112
Contraintes subsistant aux stades de la production et de la collecte	113
Colportage	115
B. Transformation et conditionnement du lait	116
Entreprises laitières	116
Produits manufacturés	116
Conditionnement	118
Contraintes au stade de la transformation	119
Structure des coûts	122

Technologies	123
C. Distribution	124
Chaîne du froid	124
Importations en contrebande	125
Annexe 5	126
VIANDES	126
RESUME	126
A. Production animale	128
Production de viandes rouges	128
Qualité de la production bovine	128
Qualité de la production ovine	129
Prix des Viandes	129
Production de viandes blanches	131
Evolution des prix	131
L'offre de l'industrie des aliments pour animaux	132
Les couvoirs	134
Les élevages	134
B. Les abattoirs	135
Gros bétail	135
Les abattoirs publics	135
Qualité du travail dans les abattoirs contrôlés	135
Gestion des abattoirs publics	138
Formation du prix des viandes	138
Les abattoirs privés de volailles	140
Détermination des prix	140
C. La commercialisation des viandes	141
Viandes rouges	141
Viandes blanches	141
D. Possibilités d'amélioration du sous-secteur de la viande	142
Viandes rouges	142
Déréglementation du commerce des viandes	142
Modernisation, équipement et entretien des abattoirs industriels	143
Dégager progressivement les abattoirs de la tutelle des municipalités	143
Encouragements aux éleveurs	144
Révision du rôle de l'Administration	144
Viandes blanches	144
Conclusion générale	145
Annexe 6	147
FRUITS ET LEGUMES FRAIS ET TRANSFORMES	147
RESUME	147
A. Fruits et légumes frais	152
Organisation économique professionnelle du secteur des fruits et légumes frais	152
Agrumes	156
Production agrumicole	156
Commercialisation des agrumes	159
Conditionnement et stockage des agrumes	160
Autres légumes et fruits frais	164

Transformation	242
Commerce intérieur	244
Exportations	244
C. OPPORTUNITES POUR LE SOUS-SECTEUR	245
Production agricole d'épices et de plantes aromatiques	245
Transformation pour les marchés locaux	245
Traitement en vue de l'exportation	246
Possibilités pour le paprika (niora)	248
Potentiel pour le safran	248
Possibilités pour le coriandre et le cumin	249
 Annexe 8	 250
VIN	250
 RESUME	 250
A. La chaîne de commercialisation du vin	252
L'approvisionnement en raisins à vin	252
Les vignobles	252
L'industrie de transformation	253
Techniques de vinification	254
Qualité des vins	255
Services techniques et fournisseurs	255
Commerce et distribution	256
Organismes publics	257
Production et perspectives commerciales	258
Structure des prix et des coûts dans la chaîne de commercialisation	260
B. Principaux problèmes de la chaîne de commercialisation du vin	260
Gestion du vignoble «public»	262
Absence de vins de qualité de variété	262
Entretien des installations de broyage-stockage; Technologies surannées	262
Connaissance inadéquate des marchés étrangers	263
Approche étroite et bureaucratique des affaires	263
Manque de recherche et d'appui professionnel	263
Diversification insuffisante	263

Tableaux et figures du texte du Volume II : Annexes Techniques

Tableau 1a :	Maroc - Réforme du Commerce dans le cadre de Prêts à l'ajustement successifs - Principaux changements (1983 - 1993)	2
Tableau 1b :	Maroc - Structure des prix officiels de groupes sélectionnés de produits agro-industriels : Céréales, Sucre & Edulcorants & Huiles végétales, 1992	3
Tableau 1c :	Maroc - Structure et Niveaux des Prix officiels de produits agro-industriels sélectionnés : viande, lait et dérivés	4
Tableau 1d :	Maroc - Régime commercial & Taxes intérieures pour les principales importations de produits agro-industriels - 1992	5
Tableau 1e :	Maroc - Régime commercial, Taxes intérieures & autres charges sur les principaux groupes de produits agro-industriels vendus à la fois sur les marchés intérieurs -1992	6
Tableau 2 :	Maroc - Subventions à la Consommation pour les biens de consommation essentiels 1985-1992	7
Tableau 3 :	Maroc - Performance agricole et Structure de la production (1980-1990)	8
Tableau 4 :	Maroc - Indicateurs des zones agricoles potentielles, de l'intensité culturale et du rendement - 1985-1990	9
Tableau 5 :	Maroc - Coefficients d'auto-suffisance agricole et alimentaire - 1880-1992	10
Tableau 6 :	Maroc - Niveaux des prix officiels pour des groupes de produits agro-industriels sélectionnés - Céréales, Sucre & Huiles végétales	11
Tableau 7a :	Maroc - Protection relative aux niveaux de la production en agriculture (1984, 1987, 1988, 1989 et 1992)	12
Tableau 7b :	Estimations sélectionnées de protection effective et d'avantage comparatif, 1991	13
Tableau 8 :	Maroc - Demande actuelle et projetée pour les produits alimentaires de base (1980, 1985, 1990-1996)	14
Tableau 9 :	Niveaux de consommation pour les produits alimentaires de base au maroc et dans le monde au cours des années 1980	15
Tableau 10a :	Maroc - Exportations agro-alimentaires pour 1980-1991 ('000 Tonnes) - Valeurs courantes et constantes 1980 = 100, Taux de croissance et coefficients sélectionnés (%)	16
Tableau 10b :	Maroc - Importations agro-alimentaires pour 1980-1991, Volume ('000 Tonnes) - Valeurs courantes et constantes 1980 = 100, Taux de croissance et coefficients sélectionnés (%)	17
Tableau 10c :	Maroc - Balance commerciale agro-alimentaire (1980-1991) - Taux de croissance annuelle et coefficients sélectionnés	18
Tableau 11a :	Maroc - Vue d'ensemble de la performance du secteur agro-alimentaires - 1981-1990	19
Tableau 11b :	Maroc - Vue d'ensemble de la performance du secteur agro-alimentaire en pourcentage - 1982-1990	20
Tableau 11c :	Maroc - Vue d'ensemble de la performance du secteur agro-alimentaire (en prix constants) en pourcentages - 1981-1990	21
Tableau 2.1 :	Superficies cultivées par les attributaires membres de coopératives agricoles de la réforme agraire	25
Tableau 2.3 :	Equipements à caractère social ou économique de la réforme agraire	26
Tableau 2.4 :	Résultats économiques et chiffres d'affaires des coopératives de la réforme agraire	27
Tableau 2.5 :	Part des coopératives dans le commerce des céréales	30
Tableau 2.6 :	Capacités de stockage des coopératives céréalières	32

TABLE DES MATIERES

Volume II : Annexes techniques

	Pages
ABREVIATIONS ET SIGLES	
Annexe 1	1
ROLE, PERFORMANCE ET CROISSANCE POTENTIELLE DE L'AGRO-INDUSTRIE DANS L'ECONOMIE MAROCAINE - TABLEAUX	2-21
Annexe 2	22
COOPERATIVES DE COMMERCIALISATION ET DE TRANSFORMATION	22
RESUME	22
A. La situation des coopératives de la réforme agraire	24
Présentation générale des coopératives de la réforme agraire	24
B. Les problèmes spécifiques des coopératives de la réforme agraire	26
Un faible intérêt des membres conduisant à une situation financière précaire	26
Une forte dispersion et un faible regroupement en unions	27
Des difficultés juridiques	27
Les risques présentés par le désengagement de l'Etat	28
C. La situation des coopératives céréalières	28
L'organisation du marché céréaliier	28
Le rôle de l'ONICL et des autres intervenants au marché	28
Régime de stockage et régime de commercialisation	29
Les coopératives céréalières : un mouvement coopératif instrument de la politique céréalière de l'Etat	31
Une compétition avec les négociants en céréales, effectuée selon les méthodes commerciales différentes	31
Une situation financière affaiblie	32
Les perspectives de libéralisation et ses difficultés	34
Les mesures de libéralisation	34
Les difficultés structurelles	35
Les difficultés institutionnelles	35
Les difficultés organisationnelles	36
Les difficultés financières	36
D. La situation des coopératives dans les zones hors réforme agraire	36
La situation d'ensemble	36
Analyse de la situation spécifique des coopératives laitières	37
Perspectives d'avenir	38
E. Problèmes généraux posés aux coopératives par la perspective du désengagement de l'Etat	38
L'inadaptation des statuts	39
Quelques déficiences d'une législation inapplicable	39
Une compréhension imparfaite de la logique coopérative	40
Une conception d'assistance administrative orientée vers la production	41
Annexe 2.1	46
Remarques concernant la loi sur les coopératives et le statut qui en résulte	46

Annexe 3	48
CEREALES, OLEAGINEUX ET EDULCORANTS	48
RESUME	48
A. Examen des principales questions	50
Distorsions dans le système des prix	53
Graines oléagineuses	53
Céréales	54
Edulcorants	55
Déficiences de l'offre et de la qualité du stockage	55
Sucre	55
Céréales	55
Graines oléagineuses	56
Normes de qualité inadéquates	56
Céréales	56
Graines oléagineuses	56
Sucre	57
Les matériaux locaux d'emballage	57
Restrictions quantitatives à la production et contrôles à l'entrée dans le secteur	58
Sucre	58
Céréales	58
Graines oléagineuses	59
Déficiences des services financiers et de l'infrastructure	59
Législation portant atteinte au commerce extérieur	61
Obstacles aux importations	61
Projet de loi (13-89) sur le commerce extérieur	61
L'administration des exportations de produits transformés	62
Certificats d'exportations	62
Admission temporaire	62
Ristournes douanières	63
Procédures administratives	63
L'application des prix de référence agricoles	64
Le taux d'adéquation	66
Différences de qualité des produits	67
Le stockage des fournitures intérieures	68
Achat à terme des approvisionnements importés	69
Gestion des risques	69
Les possibilités d'un système de bande de prix	69
Conclusions concernant le système des prix de référence	70
B. Le sous-secteur des céréales	71
Commercialisation et transformation alimentaire des céréales	71
Commercialisation et transformation alimentaire du blé et des autres céréales	72
L'achat de céréales et leur qualité	72
Importation	74
Stockage	76
Estimations de la capacité de stockage	77
Fixation du prix des céréales	78
Minoterie	79
Production de pain	82

Production légumière	164
Cultures primeurs	164
Tomates	165
Pommes de terre	165
Cultures légumières de saison	165
Cultures légumières destinées à l'agro-industrie	165
Cultures d'autres fruits	166
Exportation de tomates, pommes de terre et légumes	166
Tomates	167
Pommes de terre	169
Les autres légumes et fruits divers d'exportation	170
Réglementations douanières d'accès aux marchés de la CE	170
Tomates	170
Pommes de terre	171
Conditionnement et stockage	172
Le marché national des fruits et légumes frais	174
Les marchés de gros des communes urbaines	174
Les souks des communes rurales	175
Le cas de la région agricole du Souss-Massa	177
Organisation régionale de la mise en marché des fruits et légumes	177
Les principales faiblesses observées	179
Développement du sous-secteur des fruits et légumes frais	181
Agrumes d'exportation	181
Légumes d'exportation	183
B. Fruits et légumes transformés	185
La polyvalence des conserveries	185
Jus d'agrumes	186
Approvisionnement de FRUMAT en agrumes	187
Le marché international des jus et concentrés d'oranges	189
Sous-produits et co-produits de la transformation des agrumes en jus et concentrés	193
Réglementations douanières	194
Les usines	194
Problèmes financiers d	195
La position de risque de l'entreprise sur ses marchés	196
Relations contractuelles avec les producteurs	196
Relations contractuelles à l'exportation	197
La position-risque de FRUMAT	197
Conserves d'olives	198
Approvisionnement des conserveries	198
Produits de l'industrie	199
Unités de production	200
Les marchés	201
Développement du secteur	202
Conserves de cornichons	203
Approvisionnement des usines	203
Produits de l'industrie	203
Unités de production	203
Les marchés	204
Développement du secteur	204
Conserves de câpres	204

Approvisionnement des conserveries	204
Produits de l'industrie	205
Unités de production	205
Capacités de production	205
Les marchés	206
Développement du secteur	206
Conserves de légumes appertisés et surgelés	207
L'approvisionnement des conserveries	207
Produits de l'industrie	207
Unités de production	208
Le marché	209
Le développement du secteur	210
Sortir du mono-produit, mono-marché	211
Conserves d'abricots	212
Production de matières premières	212
Approvisionnement des conserveries	212
Produits de l'industrie	212
Unités de fabrication	213
Marchés	213
Développement du secteur	214
Conserves de tomates et de paprika	215
Approvisionnement des conserveries	215
Produits de l'industrie	216
Les marchés	216
Développement du secteur	216
C. La logistique appliquée au sous-secteur des fruits et légumes frais	217
Le rôle de l'Atlas Fruit Board	217
Activités de l'AFB	217
Stations de conditionnement	219
Equipement	219
Améliorations suggérées	221
Matériaux d'emballage, manutention et équipement de stockage	222
Matériaux d'emballage pour les marchés d'exportation	222
Matériaux d'emballage pour le marché intérieur	224
Palettes	225
Equipement de manutention et d'emmagasinage	226
Qualité	226
Calculs de la durée de vie commerciale	227
Qualité subjective	231
Améliorations suggérées	232
Annexe 7	233
EPICES ET PLANTES AROMATIQUE	233
RESUME	233
A. Utilisation moderne des épices et plantes aromatiques - Caractéristiques principales	234
Produits et commerce	234
Caractéristiques du marché	238
B. Production et commercialisation des épices et plantes aromatiques	238
Production	238
Circuits de commercialisation	241

Tableau 2.7 :	Les quatre types de coopératives	43
Tableau 2.8 :	Nombre et catégories des coopératives hors réforme agraire	44
Tableau 3.1 :	Consommation par habitant	51
Tableau 3.2 :	Dépenses alimentaires des ménages	52
Tableau 3.3 :	Exportations de céréales et produits à base d'huiles et olives 1991	53
Tableau 3.4 :	Tendance des superficies et des rendements de diverses céréales	71
Tableau 3.5 :	Tendance de l'utilisation d'engrais pour le céréales (N:P:K)	71
Figure 3.1 :	Circuit de commercialisation des céréales (Minoterie)	74
Figure 3.2 :	Commercialisation des oléagineux	87
Figure 3.3 :	Changements introduits par le système de prix de référence sur la marge de trituration (Prix moyens 1989)	89
Figure 3.4 :	Chaîne de commercialisation du sucre	94
Figure 3.5 :	Intervention administrative dans le secteur sucrier	95
Tableau 3.6 :	Capacité nominale des sucreries	99
App. 3.1 :	Marges de broyage des graines oléagineuses	104
Tableau 4.1 :	Evolution des effectifs de vaches laitières en production (animaux de plus de 3 ans)	109
Tableau 4.2 :	Evolution des la production laitière et des quantités usinées	110
Tableau 4.3 :	Importations de produits laitiers	111
Tableau 4.4 :	Evolution du nombre de centres de collecte de lait	112
Tableau 4.5 :	Entreprises laitières et capacités de traitement	114
Tableau 4.6 :	Productions laitières marocaines	117
Tableau 4.7 :	Evolution de la production intérieure marocaine de produits laitiers	120
Tableau 5.1 :	Consommation de viandes rouges	128
Tableau 5.2 :	Indice des prix de gros agricoles	129
Tableau 5.3 :	Comparaison des prix des viandes entre le Maroc et d'autres pays (1990)	130
Tableau 5.4 :	Prix à la consommation des viandes	130
Tableau 5.5 :	Production de viande blanche	134
Annexe 5.1 :	Liste des opérations bénéficiant de l'aide financière de l'état dans le cadre du code des investissements agricoles	146
Tableau 6.1 :	Bilan production, commercialisation des fruits (1990/91)	152
Tableau 6.2 :	Bilan production, commercialisation de légumes (1990/91)	153
Tableau 6.3 :	Production agrumicole marocaine des quatre campagnes (1987/88 à 1990/91)	155
Figure 6.1 :	Evolution des superficies des principales variétés agrumicoles	156
Tableau 6.4 :	Régions de production agrumicole	157
Tableau 6.5 :	Age du verger agrumicole par variétés	157
Tableau 6.6 :	Destinations commerciales des agrumes	158
Figure 6.2 :	Filière de commercialisation des agrumes	160
Tableau 6.7 :	Destinations des productions agrumicoles (1990/91)	161
Tableau 6.8 :	Groupes exportateurs d'agrumes et capacité des stations	162
Tableau 6.9 :	Capacité de stockage réfrigéré des stations de conditionnement	164
Tableau 6.10 :	Evolution des cultures primeurs (1980/83, 1988/91)	164
Tableau 6.11 :	Evolution des rendements export des tomates (campagnes 1989/90, 90/91)	166
Tableau 6.12 :	Evolution des cultures légumières destinées à l'agro-industrie (1982,84, 1989/91)	166
Tableau 6.13 :	Superficie et production de fruits, sauf des agrumes (1988/90-1990/91)	167
Figure 6.3 :	Filière export des légumes	168

Tableau 6.14:	Evolution des exportations de tomates (1965/70-1991/92)	169
Tableau 6.15:	Evolution des exportations de pommes de terres (1965/70-1991/92)	169
Tableau 6.16:	Exportations de légumes et fruits divers (fraise, courgettes, aubergines, etc	170
Tableau 6.17:	Autres légumes et fruits frais exportés (1988/90-1990/91)	171
Tableau 6.18:	Nombre, localisation et statut des stations de conditionnement de légumes et autres fruits	172
Figure 6.4 :	Filières de commercialisation des fruits et légumes frais sur le marché national (1990/91)	175
Tableau 6.19:	Volumes commercialisés et répartition régionale des transactions sur marchés de gros de fruits et légumes frais (1991)	176
Tableau 6.20:	Zones et saisons de production de conserves de fruits et légumes	186
Tableau 6.21:	Implantation régionale des unités de transformation des fruits et légumes (hors agrumes)	187
Figure 6.5 :	Filière de transformation et de commercialisation des agrumes concentrés	188
Tableau 6.22:	Apports d'agrumes à FRUMAT et prix payés aux apporteurs	189
Tableau 6.23:	Prix comparatifs des agrumes payés aux producteurs de pays concurrents (1988/89-1990/91)	190
Tableau 6.24:	Production des principaux pays producteurs de jus et concentrés (1979/80-1990/91)	190
Tableau 6.25:	Importations de jus d'oranges concentrés congelés par les pays de la CE, et origines des livraisons (1985-1988)	192
Tableau 6.26:	Ventes de FRUMAT par produits et destinations (1985/86-1990/91)	193
Figure 6.6 :	Taux d'utilisation des usines FRUMAT (1985/86-1989/90)	195
Figure 6.7 :	Filières de transformation des fruits et légumes	200
Tableau 6.27:	Exportations d'olives (1970/75-1990/91)	201
Tableau 6.28:	Distribution par pays des exportations d'olives (1990/91)	202
Tableau 6.29:	Exportations de cornichons (1975/80-1990/91)	204
Tableau 6.30:	Distribution par pays des exportations de cornichons	205
Tableau 6.31:	Exportations de câpres (1975/80-1990/91)	206
Tableau 6.32:	Destinations des exportations de câpres en conserve	206
Tableau 6.33:	Exportations de haricots verts de conserve (1975/80-1990/91)	209
Tableau 6.34:	Exportations de légumes surgelés (1987/88-1990/91)	209
Tableau 6.35:	Destination des exportations de haricots verts en conserves (1990/91)	210
Tableau 6.36:	Destination des exportations de légumes surgelés (1990/91)	210
Tableau 6.37:	Exportations de conserves d'abricots (1970/75-1990/91)	214
Tableau 6.38:	Destination des exportations de conserves d'abricots	214
Tableau 6.39:	Exportations de tomates transformées	216
Tableau 6.40:	Destinations des exportations de tomates 1990/91)	217
Figure 6.8 :	Logistique optimale du champs au client étranger (transport par mer)	230
Figure 6.9 :	Logistique observée du champs au client étranger (transport par mer)	230
Tableau 7.1 :	Importations d'épices par principaux pays importateurs (1987)	236
Tableau 7.2 :	Destination des épices dans les pays développés	238
Tableau 7.3 :	Destination de certaines exportations marocaines d'épices (1987)	239
Tableau 7.4 :	Récoltes d'épices (déclarées) pour 1986, 1987 et 1988	241
Tableau 7.5 :	Production de paprika par régions	242
Figure 7.1 :	Circuits de commercialisation des épices marocaines	243

Tableau 8.1 :	Production de vin (1970-1991)	251
Figure 8.1 :	Filière du vin	252
Tableau 8.2 :	Age des vignobles de SODEA	253
Tableau 8.3 :	Production de vin	258
Tableau 8.4 :	Production de vin et marché par producteur (1991)	259
Tableau 8.5 :	Structure des prix et des coûts dans la chaîne de commercialisation du vin (1991)	261
Tableau 8.6 :	Prix de détail estimés des vins nationaux et importés (1991/92)	262

Carte du Maroc : BIRD No. 24657

ABREVIATIONS ET SIGLES

AELE	:	Association Européenne de Libre Echange
AFB	:	Atlas Fruit Board
AFNOR	:	Association Française de Normalisation
ANAF	:	Association Nationale du Froid
ANEB	:	Association Nationale des Eleveurs de Bovins
AOG	:	Appellation d'Origine Garantie
ASAL/PASA	:	Prêt d'Ajustement Sectoriel Agricole
ASPAM	:	Association des Producteurs d'Agrumes du Maroc
ASPEM	:	Association des Producteurs Exportateurs de Maraichage et Primeurs du Maroc
ASTA	:	American Spice Trade Association (Association américaine pour le commerce des épices)
ASTM	:	American Society for Testing and Materials (Société américaine pour les essais et les matériaux)
BCM	:	Banque Commerciale du Maroc
BMCE	:	Banque Marocaine pour le Commerce Extérieur
BMCI	:	Banque Marocaine pour le Commerce et l'Industrie
BNDE	:	Banque Nationale pour le Développement Economique
BSI	:	British Standards Institute (Institut britannique de normalisation)
CCP	:	Critical Control Points (points de contrôle critiques)
CDM	:	Crédit du Maroc
CA	:	Commerçants Agréés
CE	:	Communautés Européennes
CE	:	Conformité Européenne
CERLAB	:	Centre Inter-Laboratoires d'Etudes et de Réalisations
CFC	:	Chloro-fluoro-carbon
CAF/CIF	:	Coût Assurance Fret (Cost Insurance Freight)
CMA	:	Coopératives Marocaines Agricoles
CNCA	:	Caisse Nationale de Crédit Agricole
CODEX	:	Codex Alimentarius: compilation en 17 volumes des normes alimentaires, 8 codes de pratiques recommandés, guides et recommandations de la Commission du Codex Alimentarius, et tables mises à jour des réponses des gouvernements
COMANAV	:	Compagnie Marocaine de Navigation
COMAPRA	:	Compagnie Marocaine d'Approvisionnement Agricole (collecteur exclusif des graines oléagineuses et du coton)
COSUMAR	:	Compagnie Sucrière du Maroc (raffinerie privée du Groupe ONA)
CPI	:	Consumer Price Index (Indice des Prix à la Consommation)
CPM	:	Crédit Populaire du Maroc
DE	:	Direction de l'Elevage
DH	:	Dirham
DPVCTRF	:	Direction de la Production Végétale, du Contrôle Technique et de la Répression des Fraudes
EACCE	:	Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination d'Exportations

EMENA	:	Europe, Middle East & North Africa (Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord)
ENA	:	Ecole Nationale d'Agriculture
FAO	:	Food and Agriculture Organization (Organisation pour l'alimentation et l'agriculture)
FGIS	:	U.S. Federal Grain Inspection Service (Inspection Fédérale des Grains)
FL	:	Farine de Luxe (farine non subventionnée)
FN	:	Farine Nationale (farine subventionnée)
FICOPAM	:	Fédération Interprofessionnelle des Conserveries de Produits Agricoles Marocains
FOB	:	Free on Board (Libre à Bord)
GATT	:	General Agreement on Tariffs and Trade (Accord Général sur les Tarifs et le Commerce)
GDP/PIB	:	Gross Domestic Product (Produit Intérieur Brut)
GDPPC	:	Gross Domestic Product Per Capita (Produit Intérieur Brut par Habitant)
GMP	:	Good Manufacturing Practice (Bonne pratique manufacturière)
GNPPC	:	Gross National Product Per Capita (Produit National Brut par Habitant)
HACCP	:	Hazard Analysis Critical Control Point (méthode de contrôle des points critiques et analyse des étapes présentant des risques dans les process de transformation alimentaire)
HFCS	:	High Fructose Cereal Syrup (isoglucose)
HT	:	Hors Taxes
IAV	:	Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II
IGR	:	Impôt Général sur les Revenus
IMEC	:	Institut Marocain de l'Emballage et du Conditionnement
IS	:	Impôt sur les Sociétés
ISERF	:	Institut Sucrier d'Etudes, de Recherche et de Formation
LABOMETAL	:	Laboratoire Métallurgique d'Etudes et de Contrôle
LOARC	:	Laboratoire Officiel d'Analyse et de Recherche Chimique
MAEP	:	Ministère des Affaires Economiques et de la Privatisation (Ministry of Economic Affairs and Privatization)
MARA	:	Ministère de l'Agriculture et de la Réforme Agraire (Ministry of Agriculture et Agrarian Reform)
MCI	:	Ministère du Commerce et de l'Industrie (Ministry of Commerce & Industry)
MIN	:	Marché d'Intérêt National
NAFTA	:	North American Free Trade Association (Association Nord-Américaine de Libre Echange)
OCE	:	Office de Commercialisation et d'Exportation (Trade and Export Board)
ODC	:	Office des Changes (Exchange Office)
ODECO	:	Office de Développement des Coopératives (Cooperative Development Board)
ODEP	:	Office d'Exploitation des Ports (Port Management Board)
OECD/OCDE	:	Organization for Economic Cooperation and Development (Organisation de Coopération et de Développement Economiques)
ONA	:	Omnium Nord Africain
ONICL	:	Office National Interprofessionnel des Céréales et Légumineuses (National Interprofessional Board for Cereals and Pulses)
ONT	:	Office National des Transports (National Transport Company)
ONTS	:	Office National du Thé et du Sucre (National Board for Tea and Sugar)
ORMVA	:	Office Régional de Mise en Valeur Agricole
PFI	:	Prélèvement Fiscal à l'Importation (Special Import Levy)
PIB/GDP	:	Produit Intérieur Brut/Gross Domestic Product
PRCC	:	Projet de Réforme de la Commercialisation des Céréales (financé par USAID)

RAFC	:	Régie Autonome des Frigorifiques de Casablanca (Refrigerated Storage Company of Casablanca)
RAM	:	Royal Air Maroc (Moroccan National Airline)
R&D	:	Research & Development (Recherche-Développement)
Ro-Ro	:	Roll on-Roll off (Transroulage)
SA	:	Sociétés Anonymes
SAL/PAS	:	Structural Adjustment Loan (Prêt à l'Ajustement Structurel)
SARL	:	Société à Responsabilité Limitée
SASMA	:	Société Agricole de Services du Maroc
SCAM	:	Sociétés Coopératives Agricoles Marocaines
SEPO	:	Société d'Extraction de Produits Oléagineux (Société privée du groupe ONA)
SICA	:	Société d'Intérêt Collectif Agricole (droit français): société combinant des participations de coopératives et des entreprises ou individus privés
SMAEX	:	Société Marocaine d'Assurance à l'Exportation
SMEs/PMEs	:	Small- & Medium-Scale Enterprises (Petites et Moyennes Entreprises)
SNI	:	Société Nationale d'Investissement
SNIMA	:	Service des Normes Industrielles Marocaines
SOCAP	:	Sociétés de Crédit Agricole et de Prévoyance
SODIAAL	:	Société française détenant les produits de marque Yoplait
TARIC	:	Tarif Douanier commun de la CE
TIR	:	Transport International Routier
TRA	:	Taux de Référence Annuel
TTC	:	Toutes Taxes Comprises
TVA	:	Taxe sur la Valeur Ajoutée
UHT	:	Ultra High Temperature (Température ultra haute)
UNCAL	:	Union Nationale des Coopératives Agricoles Laitières
USAID	:	United States Agency for International Development (Agence des Etats-Unis pour le développement international)
USCAM	:	Union des SCAM
USDA	:	United States Department of Agriculture (Département de l'agriculture des Etats Units)
USFDA	:	United States Food and Drug Administration (Administration des produits alimentaires et pharmaceutiques)
WB	:	World Bank (Banque Mondiale)
WHO/OMS	:	World Health Organization (Organisation Mondiale de la Santé)

**ROLE, PERFORMANCE ET CROISSANCE POTENTIELLE DE L'AGRO-INDUSTRIES
DANS L'ECONOMIE MAROCAINE**

TABLEAUX

Tableau 1a: MAROC - Réforme du Commerce dans le cadre de Prêts à l'ajustement successifs
Principaux changements (1983 - 1993)

INSTRUMENTS	PRE REFORME 1983		REFORME EN COURS 1993	
	Taux MAX %	COMMENTAIRES	Taux MAX. %	COMMENTAIRES
IMPORTATIONS Restrictions Quantitatives (RQ) Restrictions Administratives (RA) Prix de référence (PR) 1/ Droit d'entrée (DE) 400 Taxe Spéciale à l'Importation (TSI) 2/ 15 Droit de timbre (DT) 10 Taxe sur la valeur ajoutée (TVA) 17 Droit d'excise (DE) Liste A (sans autorisation préalable) Liste B (Licence exigée) Liste C (Interdit)		Appliquées à toutes les rubriques tarifaires Appliquées de manière très répandue Appliqués à 367 positions tarifaires PFI introduit en 1988 PFI introduit en 1988 Introduite en 1986 Appliqué seulement aux prod. pétroliers & dérivés 39% de la valeur totale des importations 61% de la valeur totale des importations Abolie en 1986	35 12,5 12,5 19	Éliminées Céréales (élimination prévue pour la mi-1994) Appliqués seulement au blé tendre, sucre, graines et tourteaux oléagineux à certains biens industriels sélectionnés en représentant pas plus de 10% de la production industrielle. 3/ Tous les produits de la Liste A Éliminés Éliminée excepté pour certains biens touchant à la sécurité nationale ou sélectionnés pour raisons sanitaires
Tarifs Equivalents et Droit d'Importation (TE & DI) Monopoles commerciaux - Céréales - ONICL - Sucre - ONTS - Huiles - BURAPRO				Appliqués à la viande et au lait ainsi qu'à leurs dérivés Statut à déterminer après étude Élimination projetée dans le cadre du PAS II Élimination projetée dans le cadre du PAS II
EXPORTATIONS Licence (LIC) Régime d'Admission Temporaire (AT) Exonération de la TVA ou Taux zéro Monopole commercial : Fruits & Légumes - OCE		Généralisée Appliqué à 5% des exportations Aboli en 1986		Éliminée sauf pour quelques biens de consommation agricoles subventionnés, p.ex., le blé tendre, le sucre, l'huile comestible. Importations en franchise de droits pour les intrants directs & indirects de toutes les exportations à l'exception des intrants agricoles Toutes exportations Éliminé
IMPORTATIONS ET EXPORTATIONS Change - Taux (FX) - Convertibilité		Surévalué Non convertible		Dévaluation de 35% - année de base = 1980 Convertibilité du compte courant en 1993

1/ Afin de contrer tout effet de dumping pour certains produits agricoles & industriels sélectionnés.

2/ La TSI et le DT combinés en un prélèvement fiscal à l'importation (PFI).

3/ Les prix de référence pour les produits agricoles correspondent aux prix minima à l'importation utilisés pour déterminer les prix de soutien à la production; pour les biens industriels, ils servent de base pour déterminer les tarifs qui seront imposés.

Source : Prêts à l'Ajustement de la Politique Industrielle et Commerciale I & II - RERP, Rapport No. 7938, juin 1989. L'impact de la libéralisation sur l'ajustement commercial & industriel. Rapport pour la proposition d'un Second Prêt à l'Ajustement Structurel, P-5637-MOR, avril 1992. Maroc : Récents Développements économiques, FMI, mars 1991.

Tableau 1b: Maroc - Structure des prix officiels de groupes sélectionnés de produits agro-industriels : Céréales, Sucre & Edulcorants & Huiles Végétales, 1992

A. STRUCTURE	CEREALES 1/ BLE TENDRE	SUCRE & EDULCORANTS 2/		HUILES VEGETALES						
		BRUT	BLANC	GRAINES			TOURTEAUX			HUILE BRUTE SOJA, COLZA & TOURNESOL
				SOJA	COLZA	TOURNESOL	SOJA	COLZA	TOURNESOL	
1. F.O.B. - Nominal Moyenne mobile - 5 years Moyenne mobile - 10 years Moyenne mobile - 21 years	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)
2. F.O.B. - Réel Exprimé sur base du CPI Exprimé sur base du MUV	(2)=(1) 3/	(2)=(1)⊗	(2)=(1)⊗	(2)=(1)⊗	(2)=(1)⊗	(2)=(1)⊗	(2)=(1)⊗	(2)=(1)⊗	(2)=(1)⊗	(2)=(1)⊗
3. Fret + Assurance (Déflaté)	(3)=22\$/T	(3)=12,38%*(2)	(3)=36,75%*(2)	(3)=7,42%*(2)	(3)=7,16%*(2)	(3)=6,83%*(2)	(3)=7,2%*(2)	(3)=11,71%*(2)	(3)=12,21%*(2)	(3)=4,63%*(2)
- Fret (%)		10,42	10,42	7,42	7,16	6,83	7,20	11,71	12,21	4,63
- Frais d'Approche (%)		1,98	2,98							
- Prime Fret Blanc (%)			4,37							
- Prime Sucre Blanc (%)			11,82							
- Rectification Polarité (%)			7,38							
4. C.A.F. Maroc	(4)=(2)+(3)	(4)=(2)+(3)	(4)=(2)+(3)	(4)=(2)+(3)	(4)=(2)+(3)	(4)=(2)+(3)	(4)=(2)+(3)	(4)=(2)+(3)	(4)=(2)+(3)	(4)=(2)+(3)
5. Taux de change	(5)	(5)	(5)	(5)	(5)	(5)	(5)	(5)	(5)	(5)
6. C.A.F. Prix frontière (a) Frais d'Approche	(6)=(5)*(4)	(6)=(5)*(4)	(6)=(5)*(4)	(6)=(5)*(4) 6a=6,5%*(6)	(6)=(5)*(4) 6a=6,42%*(6)	(6)=(5)*(4) 6a=6,32%*(6)	(6)=(5)*(4) 6a=10,11%*(6)	(6)=(5)*(4) 6a=14,52%*(6)	(6)=(5)*(4) 6a=14,94%*(6)	(6)=(5)*(4) 6a=2,61%*(6)
7. (a) Taux de Protection (%) (b) Taux d'adéquation (%)	(7)=25 (7)=0	(7)=0	(7)=0							
8. Prix de référence/œuil (a) Taux d'adéquation (%)	(8)=(6)*1,25 (8)=15	(8)=(6)*1,09 (8a)=15	(8)=(6)*1,09 (8a)=52	(8)=(6)+(6a) (8a)=41	(8)=(6)+(6a) (8a)=13	(8)=(6)+(6a) (8a)=13	(8)=(6)+(6a) (8a)=13	(8)=(6)+(6a) (8a)=13	(8)=(6)+(6a) (8a)=13	(8)=(6)+(6a) (8a)=104
9. Manutention interne	(9)=1250DH/T									
10. Prix de référence	(10)=(8)+(9)			(10)=(8)*1,15	(10)=(8)*1,52	(10)=(8)*1,41	(10)=(8)*1,13	(10)=(8)	(10)=(8)	(10)=(8)*2,04
11. Coût d'interv. à la meunerie	(11)=500DH/T									
12. Prix officiel à la production Prix proposé à la production	(12)= (10)-(11)									
13. Clause de sauvegarde (voir texte)										

SOURCE : PAS I, II & ASAL I, II - Documents de la Banque mondiale.

1/ Depuis 86-87, blé rouge d'hiver #2, FOB Golfe. Les coûts de manutention proviennent de l'Etude de la politique de prix (AIRD), op.cit. Tome III, page 58.

2/ A partir de 86-87, les prix de la betterave sucrière et de la canne à sucre ont été fixés sur la base du coût de production ajusté à l'inflation. Cette approche sera abandonnée au fur et à mesure que le secteur sera libéralisé. Les prix FOB représentent tous des cotations journalières de l'Accord International sur le Sucre. Les ratios utilisés pour le fret, la manutention et l'assurance proviennent d'une étude de Landell-Mills.

3/ La moyenne mobile n'est pas déflatée.

Notes : Des licences à l'exportation sont requises pour la farine, le sucre et les huiles comestibles. Le soja sert de prix de référence aux huiles brutes.

Tableau 1c: Maroc - Structure et Niveaux des Prix officiels de produits agro-industriels sélectionnés : viande, lait et dérivés

STRUCTURE/ PRODUITS	VIANDE ROUGE (BOEUF)	VIANDE ROUGE (MOUTON)	VIANDE BLANCHE (VOLAILLE)	LAIT 1/
1. Prix CAF nominal pondéré à l'importation (OCE, Boeuf, Mouton)	(1)	(1)	(1)	1. Prix FOB du lait écrémé en poudre : (1)
2. Prix moyen de la viande de première qualité - Rabat Abattoir (1991)	(2)	(2)	(2)	2. Taux de change : (2)
3. Tarif Equivalent (TE)	$(3) = \{[(2)-(1)]/2\} * 100$	$(3) = \{[(2)-(1)]/2\} * 100$	$(3) = \{[(2)-(1)]/2\} * 100$	3. Prix frontière du lait écrémé en poudre : $(3) = (1) * (2)$
4. Droit d'importation (DI)	$4 = (3) + \text{Taux de droit max.}$	$4 = (3) + \text{Taux de droit max.}$	$4 = (3) + \text{Taux de droit max.}$	4. Prix FOB du beurre : (4)
5. TE 1992 (%) DI 1992 (%)	265,14 310,14	328,73 373,73	91,08 136,08	5. Taux de change : (2) 6. Prix frontière du beurre : $(6) = (4) * (2)$ 7. Prix implicite du lait : $(7) = (9 * (3) + 4.2 * 6) / 100$ 8. Prix moyen à la productn : (8) 9. Tarif équivalent : $(9) = \{[(8)-(7)]/(7)\} * 100$ 10. Droit d'importation (DI) : $(10) = (9) + \text{Taux de droit max.}$ 11. TE 1992 (%) : 65 DI 1992l (%) : 110

NOTE: Les dérivés concernent la viande (boeuf, mouton, volaille). Animaux vivants pour l'abattage, carcasses; pour le lait - déshydraté, concentré, beurre et fromage. OCE : Office de Commercialisation des Exportations. L'OCE a eu le monopole des exportations jusqu'en 1986.

1/ Le prix du lait est établi sur la base d'une moyenne pondérée du lait écrémé en poudre et les prix du beurre sur base d'une formule mise au point par la FAO : $\{9S + 4.2B\} / 100 = \text{ISM}$, où S = lait écrémé, B = Beurre; et ISM = prix implicite du lait écrémé.

Données relatives à la viande : commandes réelles de l'OCE pour 1991 en produits importés à prix de Rabat.

Données relatives au lait : Situation mondiale des produits laitiers; études de produits Landell-Mille.

Source : Documents relatifs au PAS II - négociations (20 mars 1992).

Tableau 14: MAROC - Régime commercial & Taxes Intérieures pour les principales importations de produits agro-industriels - 1992

CODE	GROUPE DE PRODUITS	MONOPOLE D'ETAT A L'IMPORTATION	CATEGORIE DU PROGRAMME GENERAL D'IMPORTATION			TAXE D'IMPORT. (PFR) 12,5 %	DROIT D'ENTREE		TARIF EQUIVA LENT (TE)	PRIX DE REFERENCE	TVA (%)	TIC EN DH	COMMENTAIRES
			A	A1	B		AD VALOREM	SPECIFIQUE					
11	CEREALES ET FARINE												Calculé sur une moyenne mobile de 5 ans des prix réels de 1988 avec une clause de sauvegarde afin d'assurer que le prix n'est jamais inférieur au prix courant nominal. Le prix de référence ne peut jamais baisser en termes réels.
	Blé dur	ONICL 1/		X					X				
	Blé tendre	ONICL 1/		X					X				
	Orge	ONICL 1/		X					X				
	Maïs	ONICL 1/		X					X				
	Farine (dur et tendre)				X	X	40,0				0		
	Féculent (maïs, riz, blé)		X			X	17,5						
Gluten		X			X	12,5							
17	SUCRE ET EDULCORANTS												Prix de référence calculés sur une moyenne mobile de 21 ans des prix du sucre cotés par l'Accord International sur le Sucre, exprimés par le MUV, ajustés aux coûts de transport & munitionnement, compte tenu des préférences nationales et des clauses de sauvegarde.
	Brut et Raffiné	ONTS 2/		X					X			19,5/100KGS	
	Glucose (Poudre)				X	X	17,5				0	19,5/100KGS	
	Mélasses, y compris pour boissons				X	X	17,5					16,5/100KGS	
	Mélasses pour l'alimentation du bétail					X	45,0					19,5/100KGS	
	Chocolats, bonbons, etc.		X			X	40,0					19,5/100KGS	
	Lactose				X	X	45,0					19,5/100KGS	
Glucose et Syrop				X	X	45,0					19,5/100KGS		
Confiseries diverses				X	X	45,0					19,5/100KGS		
15	HUILES ET GRAISSES												Idem que pour le sucre, à l'exception des graines oléagineuses, huiles et tourteaux oléagineux, sur une moyenne mobile de 10 ans & pour les tourteaux de farine, sur une moyenne mobile de 5 ans.
	Graines, Huiles & Tourteaux	BURAPRO 3/		X		X			X				
	Huiles brutes	BURAPRO 3/		X		X	12,5		X				
	Huiles raffinées	BURAPRO 3/		X		X	32,5		X				
	Huiles d'olive				X	X	32,5						
	A usage industriel		X			X	45,0						
	Margarine		X			X	45,0						
Grasses (animales, végétales)		X			X	45,0							
04	LAIT ET AUTRES PRODUITS LAITIERS												Pour 1992, le TE est 65 % & le DI 110 %. Voir note.
	Lait, Beurre & Fromage				X		45,0		X		Milk=0		
	Oeufs (à couver)				X		40,0						
Oeufs (à consommer)				X		32,5							
01,02	VIANDE : ANIMAUX VIVANTS ET CARCASSES												Pour 1992, pour le bœuf, le TE est de 265,14 %, et le DI est 310,14 %. Pour la volaille, le TE est de 91,08 % et le DI est de 138,08 %.
	Viande rouge				X		45,0		X				
	Poussins d'un jour				X	X	2,5						
	Volaille (réfrigérée et surgelée)				X	X	32,5		X				

Sources: Ministère du commerce extérieur, PGI 92, Documents PAS II.

1/ Etude sur la réforme du marché céréalier visant à évaluer la libéralisation de l'ensemble du secteur céréalier.

2/ Le monopole de l'ONTS devrait être supprimé en 1993, condition au déblocage de la deuxième tranche du PAS II.

3/ Le monopole de BURAPRO devrait être supprimé en 1993, condition au déblocage de la deuxième tranche du PAS II.

A = Pas de licence.

A1 = Restrictions administratives.

B = Une licence est requise.

DI = TE + DDM, TE: Tarif Equivalent, DDM: Droit de Douane Maximum; DI: Droit d'importation.

TIC = Taxe Intérieure sur la Consommation.

Tableau 1e: Maroc - Régime Commercial, Taxes Intérieures & autres charges sur les principaux groupes de produits agro-industriels vendus à la fois sur les marchés intérieurs et extérieurs - 1992

TITRES	GROUPE DE PRODUITS	CATEGORIE DU PROGRAMME GENERAL D'IMPORTATION		MARCHES INTERIEURS				MARCHES EXTERIEURS			COMMENTAIRES
		A	B	TAXE D'IMPORT. (PFI) 12,5%	DROIT DE DOUANE	TVA 1/ (%)	TIC EN DH	AFB 2/	EACCE	IMEC	
									1% FOB	VALUE	
08	FRUITS ET LEGUMES					19					
	Fruits - Tropicaux	X		X	40,0				X	X	2/ Les 9 groupes participants paient à l'AFB les coûts de manutention et de transport de août à décembre et d'avril à octobre. Toute l'année de janvier à la mi-mai. Toute l'année 1/ La TVA est appliquée aux fruits et légumes qui sont réfrigérés avant d'être vendus. Lorsqu'ils sont exportés, ils acquittent 1 % de la valeur FOB pour les services rendus par l'EACCE et l'IMEC.
	- Méditerranéens	X		X	40,0				X	X	
	- Pommes		X	X	45,0				X	X	
	- Agrumes	X		X	40,0				X	X	
	- Séchés	X		X	45,0				X	X	
	- Abricots	X		X	40,0				X	X	
	- Poires		X	X	45,0				X	X	
	Légumes- Pommes de terre	X		X	17,5				X	X	
	- Tomates	X		X	40,0				X	X	
	- Haricots verts	X		X	40,0				X	X	
	- Surgelés	X		X	27,5				X	X	
	- Au vinaigre	X		X	27,5				X	X	
	- Séchés	X		X	32,5				X	X	
15	HUILES VEGETALES										
	Huile d'Olive		X	X	32,5	7,0					
22	VINS ET VERMOUTH										
	Vins		X		45,0	19,0	260-300		X	X	
	Vermouth	X		X	40,0	19,0	DH/HL		X	X	

Sources : Ministère du commerce extérieur et conclusions de la missions.

NOTES: Le taux normal est de 19 %. Les biens de consommation essentiels sont soit exonérés soit imposés à un tarif moindre; p.ex., les huiles végétales. Les articles de luxe ont un taux d'imposition nettement plus élevé.

A = Sans licence.

B = Licences requises.

EACCE: Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations.

IMEC: Institut Marocain d'Emballage et de Conditionnement.

HL: Hectolitre.

PFI: Prélèvement Fiscal à l'importation.

TVA: Taxe Sur la Valeur Ajoutée.

AFB: Atlas Fruit Board.

**Tableau 2: Maroc - Subventions à la Consommation pour les biens de consommation essentielle
1985-1992**

		UNITS	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Farine	- Quantités	000T	1.787	1.824	1.884	1.530	1.000	1.000	1.000	1.000
	- Subventions	MDH	1.428	988	70	334	117	538	0	0
	- Sub./Coût unitaire (faible quantité)	%	40,8	34,9	14,2	28,2	6,6	21,3		
Sucre	- Quantités	000T	850	694	650	700	725	773	786	780
	- Subventions	MDH	338	335	482	794	678	612	773	771
	- Sub./Coût unitaire (cubes)	%	2,3	-1,6	0,0	9,1	6,8	10,5	10,2	12,2
	- Sub./Coût unitaire (granulée)	%	30,7	35,6	40,1	41,2	39,0	21,7	20,7	26,7
Huiles comestibles	- Quantités	000L	200	209	209	238	240	257	252	285
	- Subventions	MDH	746	347	127	149	430	320	409	544
	- Sub./Coût unitaire	%	37,1	16,2	6,0	6,2	20,4	13,7	16,3	18,5
Total Subventions à l'alimentation		MDH	2.510	1.670	679	1.277	1.225	1.470	1.182	1.315
Total Subventions et transferts		MDH	5.478	3.859	2.920	3.872	4.198	3.454	3.692	3.841
Total Budget ordinaire		MDH	21.284	22.099	23.877	25.134	28.830	30.347	33.120	37.288
Sub. Alimentaires/Total Subventions + Transferts		%	45,84	43,28	23,25	34,78	29,19	42,56	32,02	34,24
Sub. Alimentaires/Budget ordinaire		%	11,79	7,56	2,87	5,08	4,25	4,84	3,57	3,53

Sources: Ministère des finances 1985-1989, Direction des établissements publics et des participations et 1991-1992
Direction du budget.

Tableau 3: Maroc - Performance agricole et Structure de la production (1980-1990)

		1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1980-1990
			S		S	S			S				M
% Croissance (prix constants 1980)	a/	14,02	-28,62	34,97	-10,37	3,69	18,45	36,73	-25,57	31,40	2,64	-6,77	6,42
PIB - Agr (M. DH 1980)	a/	13.653	9.746	13.154	11.791	12.226	14.482	19.801	15.133	19.885	20.411	19.029	15.391,91
PIB - Economie (M. DH 1980)	a/	74.090	72.042	78.972	78.531	81.937	87.119	94.350	91.942	101.498	103.004	105.728	88.110,09
PIB/PIB Agr. (%)	a/	18,43	13,53	16,66	15,01	14,92	16,62	20,99	16,48	19,56	19,82	18,00	17,27
TOTAL PRODUCTION VEGETALE ('000 QX)	b/	72.988	49.280	79.909	72.148	73.465	87.166	117.573	84.107	126.366	117.631	107.919	89.867,45
Céréales	b/	44.447	20.813	48.767	35.353	37.346	52.849	77.834	43.076	79.349	74.050	62.534	52.401,64
Légumineuses	b/	2.311	728	2.219	2.852	2.456	3.885	4.621	3.137	4.503	3.473	3.368	3.050,27
Graines oléagineuses	b/	402	265	470	474	544	531	683	1.574	1.377	1.195	1.702	837,91
Cultures industrielles	b/	25.828	27.474	28.453	33.489	33.119	29.891	34.435	36.320	41.137	38.913	40.315	33.677,64
Agrumes ('000 QX)	c/	10.330	9.730	9.990	9.640	10.170	9.600	11.850	9.600	12.320	14.430	10.500	10.732,73
Autres fruits	d/							8.292	8.024	10.020	10.076	12.650	4.460,18
Légumes				23.553	24.278	21.385	24.483	32.813	32.445	31.950	34.247	36.733	23.807,91
CROISSANCE DE LA PRODUCTION (%)													
Production totale			-32,48	62,15	-9,71	1,83	18,64	34,90	-28,46	50,24	-6,91	-8,26	7,45
Céréales			-53,17	134,31	-27,51	5,64	41,51	47,28	-44,66	84,21	-6,88	-15,55	15,03
Légumineuses			-68,50	204,81	28,53	-13,88	58,18	18,94	-32,11	43,54	-22,87	-3,02	19,42
Graines oléagineuses			-34,08	77,36	0,85	14,77	-2,39	28,63	130,45	-12,52	-13,22	42,43	21,12
Cultures industrielles			6,37	3,56	17,63	-1,05	-9,75	15,20	5,47	13,26	-6,41	3,60	4,45
Agrumes ('000 QX)			-5,81	2,67	-4,50	6,60	-5,60	23,44	-18,99	28,33	17,13	-27,23	1,46
Autres fruits									-3,23	24,88	0,56	25,55	4,34
Légumes					3,08	-11,92	14,49	34,02	-1,12	-1,53	7,19	7,26	4,66
VALEUR DE LA PROD VEGETALE (M DH 1980)													
Total		6.919	3.417	7.560	5.980	6.145	8.427	12.139	7.365	12.643	11.632	10.216	8.394,82
Céréales		6.096	2.854	6.705	4.956	5.210	7.267	10.766	6.024	10.967	10.301	8.772	7.267,09
Légumineuses		359	112	345	444	385	613	734	492	704	535	538	478,27
Graines oléagineuses		73	48	85	86	99	97	125	289	251	220	314	153,36
Cultures industrielles		391	403	425	494	451	450	514	560	601	576	592	466,09
STRUCTURE DE LA PROD VEGETALE (%)													
Céréales		88,11	83,52	86,69	82,88	84,78	86,23	88,69	81,79	87,59	88,56	85,87	86,06
Légumineuses		5,19	3,28	4,56	7,42	6,27	7,27	6,05	6,68	5,61	4,60	5,27	5,65
Graines oléagineuses		1,06	1,40	1,12	1,44	1,61	1,15	1,03	3,92	2,00	1,89	3,07	1,79
Cultures industrielles		5,65	11,79	5,62	8,26	7,34	5,34	4,23	7,00	4,79	4,95	5,79	6,49
Total prod. veg./PIB Agr. (%)		50,68	35,06	57,47	50,72	50,26	58,16	61,30	48,67	63,06	56,99	53,69	53,28
TAUX DE CROISSANCE DE LA PROD VEGETALE (%)													
Total			-50,61	121,25	-20,99	2,76	37,14	44,05	-39,33	70,31	-7,26	-12,17	13,20
Céréales			-53,18	134,93	-26,09	5,13	39,48	48,15	-44,05	82,39	-6,24	-14,84	15,06
Légumineuses			-68,80	208,04	28,70	-13,29	59,22	19,74	-32,97	43,99	-24,01	0,56	20,03
Graines oléagineuses			-34,25	77,08	1,18	15,12	-2,02	28,87	131,20	-13,15	-12,35	42,73	21,31
Cultures industrielles													

Sources: a/ Direction de la Statistique.

b/ MARA - DPAE.

c/ Etude sur la gestion du risque pour les agrumes (juin 92) by R.A. Anderson & I. Tsakok.

d/ MARA - DPV Horticulture.

S = Sécheresse; M = Moyenne; QX = Quintal (10 QX = 1 tonne).

Tableau 4: Maroc - Indicateurs des zones agricoles potentielles, de l'intensité culturale et du rendement 1985-1990

		UNITE	1985-90 Actuel	POTENTIEL	POTENTIEL/ ACTUEL
A. ZONES		'000 Ha			
Terres arables	a/		6.783		
Jachères	a/		1.899		
Cultivables			2.492		
Jachères/Cultivables			0,20		
Périmètres irrigués	- grande irrigation (GI)	b/	450	810	1,8
	- petite & moyenne irrigation (PMI)	b/	830	760 ^{f/}	
	- Total	b/	1.280	1.570	1,2
B. INTENSITE CULTURA		Pourcentage			
	- PI		102	130	1,3
	- PMI		100	110	1,1
	- Culture en bour	d/	80	90	1,1
C. RENDEMENT					
Blé tendre	- irrigation	c/	1,3-4,0	4,0-8,0	1,6
	- en bour	c/	1,0-1,4	2,0-3,0	2,1
Blé dur	- en bour	c/	1,3-1,8	2,0-2,5	1,6
Mais	- irrigation	c/	1,3-2,5	4,0-6,0	2,4
Fourrage - Hiver - Beraim - Irrigation		c/	2.500	4.000	1,6
	- Pluri-annual - Luzerne - Irrigation	c/	3.000	5.000	1,7
Bettrave sucrière	- irrigation	c/	35-70	60-90	1,3
Canne à sucre	- irrigation	c/	70	90	1,3
Tournecol		c/	0,7-0,9	1,5-2,5	2,1-2,7
Lait - race locale		Lt/vache/an	450-470	800	1,7
	- race pure		1.850	5.500	3,0
	- croisement local		1.100	3.600	3,2
Viande - race local (poids carcasse)		Kg/bête/an	100	150	1,5
	- race pure		195	270	1,4
	- race hybride		155	200	1,3

Sources : a/ Direction de la statistique, MARADPAE.

b/ REP : Deuxième Projet d'Amélioration de la Grande Irrigation (rapport no. 10732-MOR).

Nov 1992; REP : deuxième Projet d'Amélioration de la Petite et Moyenne Irrigation rapport no. 6902-MOR), mai 1988. L'estimation de la superficie en PMI de 836.000 ha est provisoire.

c/ Révision des Asolements des Grand Périmètres Irrigués (GPI), FAO/CP, 1979.

d/ Zones où la pluviosité est supérieure à 450 mm.

e/ Unité fourragère.

f/ une partie de la zone actuellement couverte par la PMI sera concertée pour la GI.

Tableau 5: Maroc - Coefficients d'auto-suffisance agricole et alimentaire
1980-1982 1/

	1980	1981	1982	1983 3/	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
GLOBAL												
Exp. Agric./Imp. Agric. 2/	0,70	0,70	0,70	0,90	0,70	0,80	0,80	0,70	1,10	1,10	1,20	
Exp. Alimentaires/Imp. Alimen.	0,80	0,70	0,70	0,80	0,70	0,80	0,90	0,80	1,00	1,00	1,00	1,00
PRODUIT												
Céréales						0,96	0,98	0,95	0,98	0,98	0,98	0,98
Blé tendre	0,22	0,11	0,31	0,29	0,24	0,36	0,57	0,40	0,62	0,63	0,60	0,65
Blé dur						1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,98
Maïs	0,73	0,31	0,64	0,58	0,67	0,16	0,59	0,48	0,72	0,82	0,75	0,65
Orge						1,00	1,00	1,00	1,08	1,00	1,00	0,95
Huiles comestibles						0,24	0,18	0,26	0,33	0,30	0,55	0,33
de graines oléagineuses				0,21		0,08	0,08	0,13	0,20	0,21	0,32	0,21
d'olives						1,00	1,00	1,00	1,00	1,02	1,68	1,00
Sucre				0,57		0,65	0,59	0,60	0,64	0,65	0,66	0,68
Lait + Dérivés				0,48		0,59	0,56	0,55	0,51	0,57	0,58	N.A.
Viande						0,98	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Viande rouge						N.A.	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Viande blanche												

NOTES : (1) les importations de céréales, d'huiles comestibles et de sucre sont des monopoles d'Etat. Restrictions quantitatives pour le lait et ses dérivés; interdiction quasi totale à l'importation de viande, les seules importations étant destinées à l'armée. Coefficient d'auto-suffisance alimentaire = Total approvisionnement interne/Total consommation.

(2) Voir Tableau 10c relatif à la Balance commerciale, Source: Office de change, Min. du commerce extérieur.

(3) Col. 1983, huiles comestibles, sucre, lait, viande - moyennes pour la période 1979-1983.

Sources : Office de changes, Ministère du commerce extérieur et MARA/DPAE.

**Tableau 3: Maroc - Niveaux des prix officiels pour des groupes de produits agro-industriels sélectionnés
Céréales, Sucre & Huiles végétales (DH/T)**

PRODUITS	METHODOLOGIE	1985	1987	1988	1988	1990	1991	1992	1993	COMMENTAIRES
CEREALES										
Blé tendre	Prix de référence	1.800	2.000	2.000	2.200	2.250	2.400	2.400		() prix de marché actuels (@) marchés intérieurs libéralisés
Blé dur	Prix de référence	1.800	(2.300)	(2.320)	2.530	(@)	(@)	(@)		
Orge	Prix de référence	1.500	(1.280)	(1.230)	1.290	(@)	(@)	(@)		
Maïs	Prix de référence	1.600	(1.780)	(1.820)	1.880	(@)	(@)	(@)		
SUCRE										
Bettrave sucrière	Coût de Production	1.900	2.150	2.150	2.400	2.520	2.770	2.910		Estimations 1990 utilisées lors des négociations du PAS II
Canne à sucre	Coût de Production	1.400	1.600	1.600	1.750	1.820	1.950	1.950		
Sucre brut						4.260				
Sucre raffiné						4.738				
HUILES VEGETABLES										
Tournesol (graines) 1/	Coût de Production	3.700	4.100	4.100	4.100		4.400	4.400		Estimations 1993 utilisées lors des négociations du PAS II
Tournesol	Prix de référence								4.982,2	
Colza	Prix de référence								5.141,8	
Soja	Prix de référence								3.767,1	
TOURTEAUX DE FARINE										
Tournesol	Prix de référence								1.616,0	
Colza	Prix de référence								1.671,1	
Soja	Prix de référence								2.835,7	
Soja - brut	Prix de référence								12.067,9	
Soja - raffiné	Prix de référence								13.958,9	

1/ Dans la première rangée "graines" se rapportent uniquement au tournesol.

Sources : MARA/DPAE.

Document PAS II Banque mondiale.

Tableau 7a: Maroc - Protection relative aux niveaux de la production en agriculture
(1984, 1987, 1988, 1989 et 1992)

	1984		1987	1988		1989	1992
	CPN	CPE	CPN	CPN	CPE	CPN	CPN
AGRICULTURE							
Blé tendre - culture en bour	0,88	0,87	1,05	1,08	1,00	1,05	
- Irrigation	0,84	0,92	0,99	0,98	1,81	1,09	
Blé dur - culture en bour	0,89	0,89	0,99	0,99	0,95	1,05	
- Irrigation	0,89	1,53		0,95	1,15		
Orge	0,81	0,79	0,99	0,99	0,88	1,01	1,60
Maïs	1,05	1,08	1,01	1,01	0,97	1,24	2,08
Bettrave sucrière							
- culture en bour (ferme)	4,04	4,76-(9,42)		2,31	6,00		
- Irrigation (ferme)	3,71	0,85-(2,75)		1,50	2,75		
Canne à sucre	60,75	1,88-(1,08)		(1,05)	2,18		
Tournesol	0,80	0,78		1,48	1,70		
Agrumes - Clémentines	0,81	0,85		0,87	0,80		
- Maroc (tardives)	0,82	0,85		0,90	0,85		

Sources : Agriculture: Etude de la politique de prix et d'incitations dans le secteur agricole
(AIRD) janvier 90. Rapport principal.

NOTE () : Indique des valeurs négatives.

CPN : Coefficient de Protection Nominal.

CPE : Coefficient de Protection Effectif.

1987, 1989 et 1992 sont des estimations de l'AIRD.

Tableau 7b: Estimations sélectionnées de protection effective et d'avantage comparatif, 1991

PRODUIT	CPN	CPE	CRD
Code sectoriel 10.1-10.4			
Farine de blé tendre	1,20	0,95	1,71
Farine de luxe	1,20	1,16	0,71
Farine de blé dur	1,20	1,17	1,29
Pâtes	0,41	0,10	0,13
Coucouc	1,18	0,82	0,95
Pain rond	1,00	0,75	0,74
Sucre brun	1,27	1,04	1,11
Sucre brut	1,07	1,09	0,98
Sucre raffiné	1,09	0,99	1,76
Chocolat	1,44	1,82	0,61
Confiserie	1,58	1,97	0,88
Code sectoriel 11.1-11.8			
Tomates en conserve	1,30	1,49	0,88
Picholines	0,84	0,56	0,84
Confiture d'abricots	1,00	0,79	0,49
Jus d'orange	1,30	0,47	0,77
Concentrés d'agrumes	1,30	0,54	1,01
Camembert	1,42	1,71	1,28
Gruyère	1,13	0,86	0,67
Sardines en conserve	0,98	0,86	0,54
Anchois en conserve	NA	0,86	0,43
Maquereau en conserve	NA	0,83	0,61
Bière	1,16	1,08	0,96
Vin en bouteille	1,00	0,81	0,38
Vin de table (vrac)	1,00	0,96	0,59
Eau minérale	1,46	1,41	0,65
Limonade	1,58	1,96	0,90

Notes : CPN, CPE de 1 dénotent une protection neutre; moins de 1 une protection négative; et plus de 1 une protection positive.

Les valeurs CRD (coûts en ressources domestiques) de 1 dénotent un avantage comparatif neutre; moins de 1 un avantage comparatif positif; et plus de 1 un avantage comparatif négatif.

ND : Non disponible.

Source : Etude de l'USAID sur la Structure de la Protection Industrielles et des Incitations, projet, 13 mai 1993.

**Tableau 8: Maroc - Demande actuelle et projetée pour les produits
alimentaires de base
(1980, 1985, 1990-1995)**

	UNITE	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
A. POPULATION										
Totale 1/	'000	20.050	22.068	25.537	26.306	27.102	27.924	28.775	29.655	30.565
Urbaine 1/	'000	8.444	9.724	11.236	11.575	11.925	12.287	12.661	13.048	13.443
Rurale 1/	'000	11.606	12.344	14.301	14.731	15.177	15.637	16.114	16.607	17.116
B. CONSOMMATION TOTALE										
	UNITE									
	Ton									
	en équiv graines									
Céréales - Total 2/				5.309.987	5.459.932	5.614.700	5.774.464	5.939.403	6.103.702	6.285.555
Blé tendre 2/				3.423.775	3.525.920	3.631.511	3.740.677	3.853.549	3.975.298	4.090.971
Sucre 2/				687.459	707.692	728.600	750.208	772.542	795.628	819.494
Huiles comest. - Graines 2/				261.944	270.364	279.085	288.119	297.477	307.172	317.218
- Olive 2/				71.092	73.010	74.988	77.026	79.128	81.295	83.530
- Total 2/				333.036	343.374	354.073	365.145	376.605	388.467	400.748
Viande - Rouge 2/				231.914	239.579	247.522	255.756	264.292	273.141	282.316
- Blanche 2/				181.688	187.495	193.508	199.735	206.186	212.868	219.790
- Total 2/				413.602	427.074	441.030	455.491	470.478	486.009	502.106
Lait + Dérivés 2/	Litre			793.492	820.606	848.718	877.887	903.147	930.543	972.118
C. CONSOMMATION OU DISPONIBILITE										
Par habitant (kg)										
Céréales				208	208	207	207	206	206	206
Blé										
Blé tendre				134	134	134	134	134	134	134
Sucre - brut				27	27	27	27	27	27	27
Graisses (végétales & animales)				13	13	13	13	13	13	13
Viande - rouge				9	9	9	9	9	9	9
- blanche				7	7	7	7	7	7	7
- Total				16	16	16	16	16	16	16
Lait & dérivés				31	31	31	31	32	32	32

Sources : 1/ Direction de la statistique 1964-85, MARA/DPAE 1990-98 répartition urbaine/rurale calculée sur base de 44 % pour la population urbaine et 56 % pour la population rurale.
2/ MARA/DPAE (Projections du plan).

Tableau 9: Niveaux de consommation
pour les produits alimentaires de base
au Maroc et dans le monde au cours des années 1980

	1984-85 1/		GROUPES DE REVENUS DANS LE MONDE 2/			ELASTICITE DES DEPENSES OU DES REVENUS	
	MAROC		BAS	MOYENS	HAUT	MAROC	MONDE 3/
	MILIEU URBAIN	MILIEU RURAL					
C. CONSOMMATION OU DISPONIBILITE Par habitant (kg)							
Céréales 4/	169	242	234		574		
Blé						0,4-0,6	0,2-1,06
Blé tendre							
Sucre - brut	27	30	12	30	50	0,2-0,4	0,5-0,8
Graisses (végétales&animales)	16	13	10	20	40	0,2-0,6	0,5-1,0+
Viande - rouge	12	7	2	12	30	0,8-1,0	0,9-1,0+
- blanche	8	5	2	7	20	0,8-1,0	1,0-1,4
- Total	20	12	4	19	50		
Lait & dérivés	43	20	25	73	212	0,8-1,0+	0,2-1,02

Sources : 1/ Enquête sur la consommation de 1984-85, Direction de la statistique.

2/ Prix de produits et projections, Rapport de la Banque mondiale no. 814/92.

3/ Elasticité des revenus pour la demande en produits agricoles de la FAO, le signe plus signifie que les chiffres sont quelque peu plus élevés.

4/ Concerne la consommation de blé et de graines brutes. Les pays à bas et moyens revenus sont groupés et les hauts revenus correspondent aux pays industrialisés. (Rapport no. 814/92, vol. II, p. 91, Tableau 3).

Tableau 10a: Maroc - Exportations agro-alimentaires pour 1980-1991 ('000 Tonnes)
Valeurs courantes et constantes 1980 = 100, Taux de croissance et coefficients sélectionnés (%)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
I. VOLUME ('000 T)												
Exportations totales	20496,8	19701,6	19349,6	19219,9	19744,1	16510,4	18328,0	18015,1	21254,2	18135,4	18923,8	16958,2
Exportations agricoles totales	1799,8	1789,6	1801,5	2072,8	1775,1	1964,4	1933,4	1828,5	3247,2	3066,7	3617,5	3622,7
Exportations alimentaires totales	1559,7	1455,8	1313,0	1201,9	1163,2	1128,0	1153,5	1041,5	1446,6	1227,9	1139,4	1429,0
Agrumes	771,6	632,6	595,2	541,2	513,2	564,3	573,1	487,0	580,4	552,2	472,9	678,2
Poisson	63,5	134,0	108,0	151,4	158,6	160,9	166,0	182,9	186,4	172,6	180,9	206,5
II. VALEUR (ACTUELLE '000 DH)												
Exportations totales	9645,0	12000,6	12439,7	14924,2	19109,5	21740,1	22103,5	23390,0	26750,5	28270,6	34857,6	37283,3
Exportations agricoles totales	3014,7	3516,9	3589,8	4776,9	5246,5	6844,1	7690,5	7602,9	10805,3	10617,0	12827,9	14119,4
Exportations alimentaires totales	2705,5	3047,4	3022,4	3732,5	4285,7	5496,3	6528,8	6347,2	7530,4	7264,4	8966,8	10446,4
Agrumes	1160,1	1072,1	1086,4	1102,2	1057,4	1492,7	1725,4	1454,1	1609,7	1168,3	1396,5	1819,0
Poisson	421,3	731,1	930,7	1391,2	1782,8	2218,5	2791,1	2984,5	3426,5	3583,3	4314,9	5281,6
III. VALEUR (CONSTANTE '000 DH)												
Exportations totales	9645,0	9942,8	9972,3	11008,6	11463,6	11516,3	11955,7	13170,9	15604,2	13658,9	16573,3	16734,6
Exportations agricoles totales	3014,7	3214,2	2899,5	3464,9	3267,3	3550,9	3642,4	3554,6	4905,3	4945,8	5450,3	5766,6
Exportations alimentaires totales	2705,5	2813,0	2406,2	2616,3	2651,8	2735,7	2864,1	2751,8	3120,5	3114,4	3093,6	3670,6
Agrumes	1160,1	951,2	894,8	813,8	771,6	848,4	861,7	732,2	872,7	830,2	711,0	1019,7
Poisson	421,3	888,9	716,6	1004,0	1051,9	1067,2	1101,1	1213,5	1236,5	1144,8	1200,0	1366,7
IV. CROISSANCE ANNUELLE (%) (Constante 80)												
Exportations totales	4,86	3,09	0,30	10,39	4,13	0,45	3,82	10,16	18,47	-12,47	21,34	0,97
Exportations agricoles totales	15,60	6,62	-9,79	19,50	-5,70	8,68	2,58	-2,41	38,00	0,83	10,20	5,86
Exportations alimentaires totales	17,04	3,97	-14,46	8,73	1,36	3,16	4,69	-3,92	13,40	-0,20	-0,67	18,65
Agrumes	34,24	-18,01	-5,93	-9,05	-5,19	9,95	1,57	-15,03	19,19	-4,87	-14,36	43,42
Poisson	-8,15	-17,77	57,95	6,63	22,33	22,66	21,94	-2,95	12,65	12,94	14,89	7,23
V. COEFFICIENTS SELECTIONNES (%)												
VALEURS ACTUELLES DH - Agric./Total												
Alim./Total	28,05	25,39	24,30	25,01	22,43	25,28	29,54	27,14	25,31	25,70	25,72	28,02
Alim./Agric.	89,74	88,65	84,19	78,14	81,69	80,31	84,89	83,48	69,69	68,42	69,90	73,99
Agrumes/Agric.	42,88	35,18	35,94	29,53	24,67	27,16	26,43	22,91	21,38	18,06	15,57	17,41
VALEURS CONSTANTES DH - Agric./Total												
Alim./Total	28,05	28,29	24,13	23,77	23,13	23,76	23,96	20,89	20,00	22,80	18,67	21,93
Alim./Agric.	89,74	87,52	82,99	75,51	81,16	77,04	78,63	77,42	63,61	62,97	56,76	63,62
Agrumes/Agric.	42,88	33,81	37,19	31,10	29,10	31,01	30,09	26,61	27,97	26,66	22,96	27,78

Sources: Office des changes, Ministère du commerce extérieur, MARADPAE.

Tableau 10b: Maroc - Importations agro-alimentaires pour 1980-1991, Volume ('000 Tonnes), Valeurs courantes et constantes 1980 = 100, Taux de croissance et coefficients sélectionnés (%)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
		S		S	S			S				
I. VOLUME ('000 T)												
Importations totales	9523,4	10935,7	10739,9	10674,9	12169,6	12349,6	11919,9	13841,4	14657,1	13847,5	16145,0	16284,9
Importations agricoles totales	3152,4	3984,0	3393,8	3140,1	4110,4	3484,0	3198,2	3751,2	3384,8	3012,1	3179,0	3671,6
Importations alimentaires totales	2392,8	3288,2	2570,0	2474,8	3311,6	2718,9	2308,6	2838,1	2147,5	1958,3	2133,8	2604,0
Céréales	1651,5	2647,2	1912,4	1913,2	2703,4	2098,4	1574,7	2200,7	1514,8	1303,2	1501,3	1897,8
Blé tendre	1651,5	2262,1	1588,5	1738,2	2476,5	1922,0	1355,0	1944,5	1368,9	1255,3	1356,6	1533,8
Maïs	0,0	180,9	143,6	172,8	129,7	185,5	215,0	256,2	142,3	47,9	144,7	180,8
Sucre	320,2	310,0	270,0	247,6	283,2	238,0	297,2	294,0	278,0	276,0	249,9	280,0
II. VALEUR (ACTUELLE '000 DH)												
Importations totales	16792,5	22455,0	25980,3	25591,2	34395,5	38675,1	34607,8	35270,8	39132,5	46504,4	57022,9	59719,8
Importations agricoles totales	4245,0	6225,7	5604,6	5744,3	8605,7	8554,6	7680,5	6893,0	7432,1	8680,1	8705,7	9484,3
Importations alimentaires totales	3218,0	5121,6	4062,1	4359,4	6875,9	6489,9	5350,6	4560,5	4806,8	5818,5	5437,7	5900,1
Céréales	1255,3	2388,1	1727,6	2014,4	3618,1	2809,3	1689,3	1631,1	1587,1	1877,8	1573,7	1670,2
Blé tendre	1255,3	2043,7	1443,6	1934,2	3324,0	2579,0	1485,7	1446,4	1414,6	1817,9	1409,6	1314,2
Maïs	0,0	161,3	118,4	176,7	175,0	215,6	197,2	184,7	149,8	59,9	164,1	206,5
Sucre	626,6	1053,7	618,6	412,8	481,8	398,2	411,9	376,5	658,3	672,6	666,4	592,7
III. VALEUR (CONSTANTE '000 DH)												
Importations totales	16792,5	17263,4	18189,3	16677,8	18069,3	18041,2	18542,7	20693,1	22543,4	24410,3	27586,2	28319,7
Importations agricoles totales	4126,2	4706,0	4303,3	3952,0	4773,5	4285,8	4351,9	4779,6	4526,4	4314,3	4407,8	4949,6
Importations alimentaires totales	3218,0	3891,0	3317,1	3094,2	3850,1	3375,3	3311,0	3622,7	3096,5	3005,9	3117,6	3635,8
Céréales	1255,3	2063,8	1495,8	1477,2	2085,2	1618,2	1225,8	1706,4	1170,6	996,9	1160,1	1491,3
Blé tendre	1255,3	1719,4	1215,0	1321,2	1882,3	1460,8	1029,9	1478,0	1040,5	954,1	1031,1	1165,8
Maïs	0,0	161,3	128,0	154,1	115,6	147,5	191,7	228,4	126,8	42,7	129,0	161,2
Sucre	626,6	661,9	515,5	472,7	540,6	454,4	567,4	561,3	630,7	526,9	477,1	534,5
IV. CROISSANCE ANNUELLE (%) (Constante 80)												
Importations totales	-8,16	2,80	5,42	-8,36	8,34	-0,16	2,78	11,60	8,94	8,32	12,89	2,73
Importations agricoles totales	2,90	14,05	-8,56	-8,16	20,79	-10,22	1,54	9,83	-5,30	-4,69	2,17	12,29
Importations alimentaires totales	2,69	20,99	-14,75	-6,72	24,43	-12,33	-1,91	9,41	-14,63	-2,93	3,72	16,62
Céréales	10,33	64,41	-27,52	-1,24	41,16	-22,40	-24,25	39,21	-31,40	-14,84	16,37	28,55
Blé tendre	10,33	36,97	-29,34	8,74	42,47	-22,39	-29,50	43,51	-29,00	-8,30	8,07	13,06
Maïs			-20,64	20,39	-24,98	27,60	29,97	19,14	-44,48	-66,32	202,11	24,96
Sucre	17,56	-5,54	-12,91	-8,30	14,36	-15,95	24,87	-1,08	-5,45	-0,72	-9,45	12,03
V. COEFFICIENTS SELECTIONNES (%)												
VALEURS ACTUELLES DH - Agric./Total	25,28	27,73	21,56	22,45	25,02	22,12	22,14	19,54	18,99	18,63	15,27	15,88
Alim./Total	19,15	22,81	15,63	17,03	19,99	16,78	15,46	12,93	12,28	12,49	9,54	9,88
Alim./Agric.	75,76	82,27	72,48	75,89	79,90	75,86	69,85	66,16	64,68	67,03	62,46	62,21
VALEURS CONSTANTES DH - Agric./Total	24,57	27,26	23,65	23,70	29,42	23,76	23,47	23,10	20,08	17,67	15,99	17,48
Alim./Total	19,15	22,54	18,23	18,55	21,31	18,71	17,86	17,51	13,74	12,31	11,31	12,84
Alim./Agric.	77,94	82,68	77,08	78,29	80,66	78,76	76,08	75,80	68,41	69,67	70,73	73,46

Sources : 1980-1990, Office des Changes; 1991, MARADPAE; 1985-1992, Min du commerce extérieur; Epices, vins, viande, Min du commerce extérieur.

S = Sécheresse.

Tableau 10c: Maroc - Balance commerciale agro-alimentaire (1980 - 1991)
Taux de croissance annuelle et coefficients sélectionnés

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
I. VALEUR ('000 DH)												
Importations totales	16792,5	17263,4	18199,3	18677,8	18069,3	18041,2	18542,7	20693,1	22543,4	24419,3	27566,2	28319,7
Importations agricoles totales	4126,2	4706,0	4303,3	3952,0	4773,5	4285,8	4351,9	4779,6	4526,4	4314,3	4407,8	4949,6
Importations alimentaires totales	3216,0	3891,0	3317,1	3094,2	3850,1	3375,3	3311,0	3622,7	3096,5	3005,9	3117,6	3635,8
Exportations totales	9645,0	9942,8	9972,3	11008,8	11463,6	11516,3	11955,7	13170,9	15604,2	13658,9	16573,3	16734,6
Exportations agricoles totales	3014,7	3214,2	2899,5	3464,9	3267,3	3550,9	3642,4	3554,6	4905,3	4945,8	5450,3	5769,6
Exportations alimentaires totales	2705,5	2813,0	2406,2	2616,3	2651,8	2735,7	2864,1	2751,8	3120,5	3114,4	3083,6	3670,6
Exportations/importations	0,6	0,6	0,5	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,6	0,6	0,6
Exp. agricoles/imp. agricoles	0,7	0,7	0,7	0,9	0,7	0,8	0,8	0,7	1,1	1,1	1,2	1,0
Exp. alimentaires/imp. alim.	0,8	0,7	0,7	0,8	0,7	0,8	0,9	0,8	1,0	1,0	1,0	1,0
II. TAUX DE CROISSANCE ANNUELLE (%)												
Importations totales	-6,16	2,80	5,42	-8,36	8,34	-0,16	2,78	11,60	8,94	8,32	12,89	2,73
Importations agricoles totales	2,90	14,05	-8,56	-8,16	20,79	-10,22	1,54	9,83	-5,30	-4,69	2,17	12,29
Importations alimentaires totales	2,69	20,99	-14,75	-6,72	24,43	-12,33	-1,91	9,41	-14,53	-2,93	3,72	16,62
Exportations totales	4,86	3,09	0,30	10,39	4,13	0,46	3,82	10,16	18,47	-12,47	21,34	0,97
Exportations agricoles totales	15,69	6,62	-9,79	19,50	-5,70	9,68	2,58	-2,41	38,00	0,83	10,20	5,86
Exportations alimentaires totales	17,04	3,97	-14,46	8,73	1,36	3,16	4,69	-3,92	13,40	-0,20	-0,67	18,65

Sources: Ministère du Commerce Extérieur.
Office des Changes.

**Tableau 11a: Maroc - Vue d'ensemble de la performance du secteur agro-alimentaire
1981-1990**

SECTEUR OU SOUS-SECTEUR 1/	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
1. AGRO-ALIMENTAIRE										
Production	11.685	13.311	15.513	16.918	19.492	23.076	25.368	27.648	29.228	32.164
Valeur Ajoutée	2.157	3.005	2.818	3.554	5.018	6.637	7.494	9.203	8.847	10.197
Exportations	876	999	1.179	1.498	1.958	2.523	2.930	3.351	4.198	5.325
Emploi	38.394	39.953	44.319	50.098	75.902	82.489	85.884	96.020	116.584	99.270
2. SECTEUR 10: MEUNERIE & BOULANGERIE										
Production	4.709	5.666	6.071	6.791	7.305	8.522	9.738	10.046	10.076	11.970
Valeur Ajoutée	690	913	926	1.093	1.108	1.493	1.636	1.693	1.680	1.887
Exportations	16	18	30	63	66	105	150	82	235	237
Emploi	16.424	17.112	18.147	18.922	19.286	20.775	25.094	27.350	26.892	27.350
3. SECTEUR 11: FRUITS & LEGUMES, BETAIL & PROD. LAITIERS, POISSONS, EPICES ET AUTRES										
Production	4.290	4.835	6.119	7.192	9.042	10.831	10.707	11.944	12.683	14.214
Valeur Ajoutée	703	818	972	1.215	1.469	2.124	2.287	3.572	2.548	3.102
Exportations	818	959	1.045	1.388	1.800	2.368	2.714	3.195	3.875	4.960
Emploi	14.512	15.605	19.349	23.385	19.279	21.465	50.983	58.277	80.072	81.946
4. SECTEUR 12: BOISSONS, VINS ET TABAC										
Production	2.685	2.810	3.323	2.935	3.145	3.722	4.921	5.657	6.069	5.981
Valeur Ajoutée	763	1.875	917	1.245	2.440	2.919	5.511	3.938	4.618	5.207
Exportations	42	22	102	46	49	49	64	73	86	128
Emploi	7.458	7.235	6.823	7.781	6.781	7.359	9.807	10.393	9.620	9.974
5. AGREGATS COMPARATIFS (Prix courants)										
PIB	79.034	92.898	99.143	112.345	129.507	154.725	156.689	181.583	191.576	207.876
PIB Industriel	26.924	26.929	32.954	37.384	43.238	49.942	51.511	60.492	62.554	68.497
PIB Manufacturier	14.301	16.087	18.224	20.741	24.032	26.586	28.587	31.891	33.378	37.880
PIB Agricole	10.208	14.225	15.034	16.851	21.497	29.526	24.075	31.347	32.650	32.661

1/ L'agro-alimentaire couvre les sous-secteurs suivants :

Code Sectoriel 10 - 10.1 usinage de céréales; 10.2 production de pain, boulangerie et biscuiterie; 10.3 sucre; 10.4 production de chocolat et confiserie. Code Sectoriel 11 - 11.1 fruits & légumes frais & transformés; 11.2 Abattage du bétail; 11.3 Traitement de viande; 11.4 lait; 11.5 graisses animales et végétales; 11.6 traitement du poisson et autres produits de la mer; 11.7 divers produits alimentaires (amidon, levure, miel, café, thé, épices, etc.); 11.8 alimentation animale. Code sectoriel 12 - 12.1 bière et maïs; 12.3 spiritueux; 12.4 boissons non alcoolisées; 12.5 tabac.

2/ 1981-85 : main-d'oeuvre permanente; 1987-1990 : main-d'oeuvre permanente et saisonnière; 1986 : calculé sur base des coefficients de personnel par rapport aux entreprises. Situation des industries de transformation (publication annuelle).

Sources : Ministère du commerce et de l'industrie.

Tableau 11b: Maroc - Vue d'ensemble de la performance du secteur agro-alimentaire en pourcentage
1982-1990

SECTEUR OU SOUS-SECTEUR	1982	1983	1984	1985	1982-1985 MOYENNE	1986	1987	1988	1989	1990	1986-1990 MOYENNE
A. TAUX DE CROISSANCE											
1. AGRO-ALIMENTAIRE											
Production	13,92	16,54	9,06	15,21	13,17	18,39	9,93	8,99	5,71	10,05	10,61
Valeur Ajoutée	67,13	(21,83)	26,12	41,19	23,81	32,26	12,91	22,80	(3,87)	15,26	15,87
Exportations	14,04	18,02	27,06	30,57	19,71	28,99	16,13	14,37	25,22	26,91	22,32
Emploi	4,06	10,93	13,04	51,51	9,34	8,68	4,12	11,80	21,42	(14,85)	6,23
2. SECTEUR 10: MEUNERIE & BOULANGERIE											
Production	20,32	7,15	11,86	7,57	13,11	16,66	14,27	3,16	0,30	18,80	10,64
Valeur Ajoutée	32,32	1,42	18,03	1,37	17,26	34,75	9,58	3,48	(0,77)	12,32	11,87
Exportations	12,50	66,67	110,00	4,76	63,06	59,09	42,86	(45,33)	196,59	0,85	48,81
Emploi	4,19	6,05	4,27	1,92	4,84	7,72	20,79	8,99	(1,67)	1,70	7,51
3. SECTEUR 11: FRUITS & LEGUMES, BETAÏL & PROD. LAITIERS, POISSONS, EPICES ET AUTRES											
Production	12,70	26,56	17,54	25,72	18,63	19,79	(1,14)	11,55	2,19	12,07	9,59
Valeur Ajoutée	16,36	18,83	25,00	20,91	20,06	44,59	7,67	56,19	(28,67)	21,74	20,30
Exportations	17,24	8,97	32,82	29,68	19,68	31,56	14,61	17,72	21,28	28,00	22,63
Emploi	7,53	23,99	20,86	(17,56)	17,46	11,34	137,52	14,31	37,40	2,34	40,58
4. SECTEUR 12: BOISSONS, VINS ET TABAC											
Production	4,66	18,26	(11,68)	7,16	3,75	18,35	32,21	14,96	7,28	(1,45)	14,27
Valeur Ajoutée	145,74	(51,09)	35,77	95,96	43,47	19,63	88,80	(28,54)	17,27	12,75	21,98
Exportations	(47,62)	363,64	(64,90)	6,52	87,04	0,00	30,61	14,06	17,81	48,84	22,26
Emploi	(2,99)	(5,69)	14,04	(13,11)	1,79	8,84	33,27	5,96	(7,44)	3,66	8,87
B. RATIOS DES PROD. AGRO-ALIMENTAIRES											
/PIB	3,88	2,84	3,16	3,87	3,90	4,29	4,78	5,07	4,62	4,91	4,73
/PIB Industriel	13,39	8,55	9,51	11,61	10,48	13,29	14,55	15,21	14,14	14,89	14,42
/PIB Manufacturier	22,41	15,46	17,14	20,88	18,34	24,96	26,21	28,86	26,51	26,92	26,69
/PIB Agricole	25,34	18,74	21,09	23,34	21,73	22,48	31,13	29,96	27,10	31,22	28,26

() Croissance négative.

**Tableau 11c: Maroc - Vue d'ensemble de la performance du secteur agro-alimentaire
(en prix constants) en pourcentages
1981-1990**

SECTEUR OU SOUS-SECTEUR	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
1. DEFLATEURS										
PIB	109,7	117,6	126,2	137,1	148,7	164,0	170,4	179,5	186,4	198,3
Agriculture	104,7	108,1	127,5	137,8	148,4	149,1	159,1	157,6	160,4	184,9
Industrie	114,5	122,5	134,5	150,5	164,5	188,3	191,1	209,2	223,0	222,3
dont : Sec. Manufacturier	113,0	120,8	131,3	143,2	155,0	169,4	176,7	186,1	202,9	211,3
Exportations Agricoles	109,6	126,3	142,9	165,4	205,0	231,4	237,0	248,1	244,1	295,4
2. AGRO-ALIMENTAIRE (TAUX DE CROISSANCE)										
Production		6,2	8,6	0,4	6,3	7,3	5,8	3,5	1,8	3,4
Valeur ajoutée		55,9	-27,2	18,1	30,2	19,9	8,7	16,6	-7,4	8,3
Exportations		-1,0	4,3	9,8	5,3	14,3	13,4	9,2	27,3	4,8
Emploi		4,1	10,9	13,0	51,5	8,7	4,1	11,8	21,4	-14,9
3. RATIOS AGRO-ALIMENTAIRES (en termes constants):										
par rapport au PIB total	2,7	3,9	2,1	3,2	3,9	4,3	4,8	5,1	4,6	4,8
par rapport au PIB Industriel	8,4	12,7	9,1	10,4	12,8	15,3	16,3	17,6	16,4	16,3
par rapport au PIB Manufacturier	15,5	23,0	16,1	17,9	21,8	25,8	27,2	29,9	27,9	27,0
par rapport au PIB Agricole	20,2	23,3	18,9	21,2	23,3	20,4	29,1	25,8	22,8	26,6

COOPERATIVES DE COMMERCIALISATION ET DE TRANSFORMATION

RESUME

(i) Les coopératives sont confrontées à un problème très difficile, car le traitement préférentiel dont elles ont bénéficié sera réduit dans le cadre de la libéralisation, tandis que celle-ci exigera d'elles des compétences gestionnelles et des ressources financières qu'elles ne possèdent pas. Dans l'ensemble, elles ne se sont pas acquittées du rôle de développement qui aurait pu être le leur.

(ii) On distingue deux types de coopératives : celles gérées par l'Etat, et les coopératives privées. Le premier groupe comprend les coopératives de la réforme agraire, qui sont au nombre de 713, et les coopératives céréalères, qui sont au nombre de 13. En ce qui concerne les coopératives privées, on en compte au total 1.909, qui sont engagées dans diverses activités comme l'achat de matériel, les services, l'élevage et la transformation du lait, ou la commercialisation. Les coopératives de la réforme agraire ont été créées entre 1966 et 1980, suite à la décision de distribuer les terres domaniales aux agriculteurs. Les coopératives céréalères ont été créées en 1937, en même temps que l'Office national interprofessionnel des céréales et des légumineuses (ONICL). Les textes juridiques applicables datent de 1972-73. Quant aux coopératives privées, il s'en est créé à partir de 1935.

(iii) Un problème majeur est de savoir si les coopératives seront en mesure de s'adapter correctement à la libéralisation, et ce pour plusieurs raisons. Premièrement, les coopératives de la réforme agraire et les coopératives céréalères ne sont pas d'authentiques coopératives, en ce sens qu'elles ont été créées à l'initiative de l'Etat et sont gérées par des responsables nommés et rémunérés par lui, et qu'elles jouent le rôle d'organes d'exécution de la politique gouvernementale. Elles n'ont jamais bénéficié ni fait preuve d'autonomie. Deuxièmement, beaucoup d'entre elles, quoique petites, exercent leurs activités sur de vastes régions caractérisées par un taux d'analphabétisme élevé. Troisièmement, leurs réserves financières et leur capacité de gestion sont limitées. Les membres des coopératives de la réforme agraire gérées par l'Etat n'estiment pas que celles-ci leur appartiennent, si bien que leur apport en capital est minime; ils n'exploitent pas les économies d'échelle en matière d'achat d'intrants ou de commercialisation. Ils cherchent plutôt et surtout à réaliser des bénéfices grâce aux subventions qui sont offertes pour les achats de matériel et autres intrants et pour le crédit. L'obligation qui leur est faite de commercialiser ensemble leur production est vécue par eux comme une contrainte. En ce qui concerne les coopératives céréalères, leur capacité de stockage et leur viabilité financière ont énormément souffert du fait qu'elles sont tenues d'acheter le blé tendre uniquement aux prix officiels, même en cas de pénurie, et que les marges de stockage administrées par l'ONICL sont insuffisantes. Le cas des coopératives privées, telles que les coopératives laitières, est légèrement différent. Les dissensions internes et le morcellement du marché qui en ont résulté, ont considérablement réduit, pour beaucoup d'entre elles, leurs parts de marché et, par voie de conséquence, leur viabilité financière.

(iv) Pour faire face comme il convient aux problèmes posés par la libéralisation et permettre aux coopératives de s'acquitter du rôle de développement qui peut être le leur, des mesures urgentes sont à envisager sur plusieurs fronts. Avant toute chose, il faut que l'Etat s'abstienne d'utiliser les coopératives

comme des organes d'exécution de sa politique. Celles-ci doivent devenir autonomes, et leur statut juridique doit être modernisé : il faut appliquer la loi de 1984 et remplacer celle de 1937, qui n'est plus adaptée. Les limites territoriales et autres restrictions touchant leurs opérations doivent être réexaminées, de même que leur statut fiscal et leurs exonérations. Leurs membres doivent être autorisés à assumer l'entière responsabilité de la gestion des risques inhérents à leurs activités. Leur situation financière doit être assainie et renforcée. Dans un premier temps, il conviendrait de dresser un bilan et d'apurer les comptes. Comme c'est le cas dans beaucoup de pays en développement, il faut que disparaissent la mentalité d'assistés et la tendance à se servir des coopératives pour soutirer un maximum d'avantages financiers à l'Etat.

(v) Dans l'ensemble, les coopératives ne se sont pas acquittées du rôle de développement qui aurait pu être le leur. Plus précisément, elles n'ont pas fourni à leurs membres les moyens de renforcer leurs capacités de gestion ou leur assise commerciale et, à partir de là, d'exploiter les économies d'échelle, d'améliorer la diffusion des informations relatives aux marchés et de faciliter la diversification et la gestion des risques. Au lieu de donner aux coopératives l'occasion de remplir ces fonctions, la libéralisation risque d'encore plus compromettre leur position déjà précaire. Le défi consiste à réaliser cette difficile transition en peu de temps.

COOPERATIVES DE COMMERCIALISATION ET DE TRANSFORMATION

2.0.1 L'administration marocaine distingue trois types de coopératives agricoles de commercialisation et de transformation. Il s'agit :

- (a) des **coopératives de la réforme agraire**, dans lesquelles les agriculteurs ayant bénéficié de l'attribution des terres appartenant au domaine de l'Etat ont dû adhérer;
- (b) des **coopératives céréalières**, qui sont des organismes publics ou quasi-publics, étroitement contrôlés par les pouvoirs publics pour exécuter la politique céréalière de l'Etat;
- (c) des **coopératives hors réforme agraire**, qui sont purement privées.

A. La situation des coopératives de la réforme agraire

Présentation générale des coopératives de la réforme agraire

2.0.2 Les coopératives de la réforme agraire ont été créées entre 1966 et 1980, suite à la décision de distribuer les terres domaniales aux agriculteurs. Cette distribution fut faite sous un certain nombre de conditions. Pour recevoir les terres attribuées, les agriculteurs ont dû s'engager à respecter diverses conditions¹ parmi lesquelles :

- (a) **des conditions concernant l'exploitation de la terre :**
 - * s'engager à exploiter le lot de terres attribué sur décision du Conseil de la réforme agraire, selon des critères établis par des études réalisées par le MARA;
 - * s'engager à exploiter directement la terre sans utiliser de main d'oeuvre salariée;
 - * s'engager à ne léguer la terre qu'à un seul héritier, afin de ne pas la morceler et
- (b) **des conditions concernant la coopérative :**
 - * s'engager à adhérer à une coopérative de la réforme agraire;
 - * réaliser avec la coopérative toutes les opérations concernant l'approvisionnement, la commercialisation et l'utilisation collective des machines agricoles, bien qu'en

¹Les textes qui régissent les coopératives de la réforme agraire sont : (a) le Dahir 1-72-277 du 29 décembre 1972 relatif à l'attribution à certains agriculteurs des terres agricoles ou à vocation agricole faisant partie du domaine privé de l'Etat; (b) le Dahir 1-72-278 du 29 décembre 1972 relatif aux coopératives agricoles mises en place par les personnes ayant bénéficié de la distribution des lots de terre propriété de l'Etat ou des communes; (c) le décret 2-72-555 du 30 décembre 1972 portant statut des coopératives de la réforme agraire.

fait, les agriculteurs puissent également acquérir ces services et ces matériels auprès de commerçants et

- * payer, dans les délais fixés, toutes les avances et tous les crédits qui ont été consentis par la coopérative.

Tableau 2.1 : Superficies cultivées par les attributaires membres de coopératives agricoles de la réforme agraire

(hectares)

	Cultures	Elevage	Total
Régions favorables	151.976	25.012	176.988
Régions défavorables	77.986	43.581	121.567
Total	229.962	68.593	298.555

2.0.3 Il existe actuellement 713 coopératives agricoles de la réforme agraire regroupant 23.000 attributaires exploitant environ 300.000 hectares (tableau 2.1). L'équipement appartenant à ces coopératives s'est accru de façon importante comme le montre le tableau 2.2. Ces coopératives disposent également d'équipements à caractère social et économique présentés au tableau 2.3. Le revenu moyen par attributaire est actuellement de 35.000 Dirhams. Les résultats économiques et le chiffre d'affaires des dernières années sont indiqués dans le tableau 2.4 qui montre également l'évolution du chiffre d'affaires des coopératives. Les coopératives de la réforme agraire sont regroupées en 10 unions de coopératives dont les chiffres d'affaires sont présentés au tableau 2.4. Le tableau 2.5. indique aussi les chiffres d'affaires globaux réalisés durant la période 1981-86 par les coopératives de la réforme agraire et par leurs unions.

2.0.4 Chaque coopérative est administrée par un Conseil d'administration constitué de 3 à 9 membres élus par l'Assemblée générale, et est dirigée par un Directeur payé par l'Etat marocain. Un commissaire aux comptes, payé par la coopérative, rend compte de la situation financière à l'Assemblée générale. En outre, il y a un commissaire du Gouvernement auprès de la coopérative. Ses pouvoirs sont les suivants :

- (a) approbation de la proposition de nomination du directeur;
- (b) fixation des avances payées à la production; et
- (c) fixation des montants des prêts aux agriculteurs.

2.0.5 Dans le cadre du programme de libéralisation, il est prévu de confier au représentant du Gouvernement le soin de veiller à ce que les directeurs soient rémunérés par les coopératives elles-mêmes.

B. Les problèmes spécifiques des coopératives de la réforme agraire

Un faible intérêt des membres conduisant à une situation financière précaire

2.0.6 La première difficulté que rencontrent les coopératives de la réforme agraire provient de la façon dont elles ont été constituées. L'obligation d'adhérer a été vécue par les agriculteurs comme une contrainte plutôt que comme la possibilité offerte de réaliser des actions économiques collectives. Les aides nombreuses apportées par l'Etat ont cependant permis d'obtenir l'adhésion de certains agriculteurs aux coopératives dans la mesure où ils y trouvent un certain nombre d'avantages qu'ils ne peuvent obtenir ailleurs. Ces aides ont principalement ouvert aux directeurs la possibilité d'obtenir des subventions pour l'acquisition d'équipements et de matériels à des taux d'intérêt privilégiés, la coopérative agissant alors en représentant, soit la Caisse nationale de crédit agricole, soit des unions lorsque celles-ci peuvent prêter.

2.0.7 En raison du faible intérêt des membres, la situation financière globale des coopératives de la réforme agraire est précaire. Etant donné l'obligation de constitution dans laquelle la loi les mettait, les coopérateurs ont souscrit un capital social extrêmement faible. De plus, ils se refusent à constituer des réserves lors des Assemblées générales, ce qui contribue également à affaiblir le potentiel de développement des coopératives. Par ailleurs, en raison d'une concurrence proposant des matériels de très mauvaise qualité, le matériel agricole collectif n'est pas loué à la coopérative à sa juste valeur, de telle sorte que la coopérative ne peut le reconstituer avec ses fonds propres lorsqu'il vient à être hors d'usage. Dans ces conditions, et selon un responsable marocain, les coopératives de la réforme agraire peuvent emprunter jusqu'à 70 % du montant des matériels qu'elles acquièrent, un taux élevé qui conduit à des frais financiers importants handicapant d'autant plus leur gestion.

Tableau 2.3 : Equipements à caractère social ou économique des coopératives de la réforme agraire

(nombre)

Logements des directeurs	736
Bureaux et salles de réunion	372
Magasins	645
Dépôts	747
Ateliers de réparation de matériels	452
Puits	899
Stations de pompage d'eau	673
Réservoirs d'eau	405
Stations électriques	82

2.0.8 En outre, les agriculteurs ne réalisent pas l'intégralité de leurs opérations commerciales dans le cadre des coopératives. Si, puisque subventionnées, les opérations d'approvisionnement et d'utilisation de matériels collectifs sont réalisées en coopérative, les opérations de commercialisation le sont beaucoup moins, notamment dans le domaine de l'élevage, à l'exception du lait où les agriculteurs sont obligés d'utiliser un tank à lait réfrigéré dont l'acquisition par la coopérative a été subventionnée. Ce cas mis à part, la forte concurrence exercée par des marchands conduit les agriculteurs à ne pas respecter l'obligation contractuelle de commercialiser leur production à travers les coopératives, obligation qu'ils considèrent d'ailleurs comme une contrainte inacceptable.

2.0.9 Les coopératives de la réforme agraire sont actuellement implantées dans des zones où l'alphabétisation est très faible, ce qui rend d'autant plus difficile l'adhésion des agriculteurs à ces coopératives. La participation des agriculteurs à la vie effective de la coopérative est d'ailleurs fort

limitée, celle-ci étant le plus souvent gérée par son directeur avec une participation plus ou moins active de son président.

Une forte dispersion et un faible regroupement en unions

2.0.10 Créées par obligation légale, à un moment où l'on ne se préoccupait que peu de la performance financière, les coopératives de la réforme agraire sont de petite taille et sont fortement dispersées, ce qui entraîne une augmentation des frais généraux dans le coût total de chacune d'elles. Cette dispersion ne favorise pas leur regroupement en unions, ce qui affaiblit d'autant leur potentiel de négociation. Il conviendrait de favoriser le regroupement de ces coopératives en unités polyvalentes, adaptées aux particularités locales, et de favoriser leur regroupement en unions de coopératives.

Tableau 2.4 : Résultats économiques et chiffres d'affaires des coopératives de la réforme agraire.

Année	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Chiffre d'affaires (millions of DH)	189	195	220	217	208	251
Revenu par attributaire (milliers de DH)	8,6	13,3	14,9	18,7	19	32,7
Chiffre d'affaires des unions de coopératives (millions de DH)	39	41	38	37	80	61

Des difficultés juridiques

2.0.11 Les coopératives de la réforme agraire connaissent un certain nombre de difficultés juridiques. Il existe tout d'abord des retards importants dans la signature des titres fonciers en raison, notamment, de l'obligation faite à trois Ministères de signer ces actes de vente. Par ailleurs, si, en principe, le lot est légué à un héritier² choisi par une commission provinciale, en fait l'ensemble de la famille peut rester sur le lot. Alors que la taille d'un lot est prévue pour nourrir une famille, il arrive que cinq ou six familles vivent sur un même lot.

2.0.12 Il est également prévu que les agriculteurs qui ne payent pas leurs dettes à la coopérative doivent être pénalisés par une commission administrative. Cependant, la lenteur de cette commission donne aux autres agriculteurs l'impression qu'il est possible de ne pas payer ses dettes sans en être sanctionné, ce qui les conduit à copier des comportements irresponsables qui, dès lors qu'ils se généralisent, handicapent la gestion de la coopérative. Il est donc nécessaire d'appliquer les sanctions plus

²Les veuves étaient, jusqu'à récemment, évincées de la succession, de telle sorte qu'elles pouvaient se trouver dans une situation de misère, mais, depuis quelques temps, la commission provinciale attribue les lots aux épouses de décédés.

rapidement. Ce retard rejoint les remarques faites dans le chapitre sur la gestion des entreprises agro-industrielles, concernant la difficulté d'appliquer des sanctions.

Les risques présentés par le désengagement de l'Etat

2.0.13 Il apparaît dans ces conditions que le désengagement de l'Etat des coopératives de la réforme agraire pourrait, s'il n'était pas suffisamment préparé, leur poser de nombreuses difficultés. Tout d'abord, l'obligation qui leur sera faite de rémunérer le directeur contribuera à accroître considérablement leurs charges. De plus, l'arrêt des subventions d'acquisition de matériels réduira la capacité des coopératives à remplacer le matériel hors d'usage. La prise en charge de ces coûts par les coopératives risque de les rendre moins compétitives et, par conséquent, de diminuer l'intérêt qu'elles peuvent présenter pour les agriculteurs.

2.0.14 Cette situation n'est pas spécifique au Maroc; elle est caractéristique des pays en voie de développement. Compte tenu de l'individualisme des agriculteurs, de leur analphabétisation et de leurs pratiques agricoles peu intensives, l'Etat cherche à favoriser leur développement en les chargeant d'un certain nombre d'activités. Les agriculteurs utilisent cependant cette prise en charge sans chercher à acquérir par eux-mêmes leur autonomie économique. Comme le coût et les effets économiques défavorables de cette politique s'accroissent, l'Etat est obligé de se désengager, alors que les agriculteurs ne sont pas prêts à assumer eux-mêmes la gestion de leur coopérative.

2.0.15 Du point de vue du rôle des coopératives dans le développement économique, le problème de base n'est pas de chercher à développer des activités. Il est d'abord de chercher à élaborer un plan d'action économique de concert avec les agriculteurs. Si ce projet est l'oeuvre d'un Gouvernement, ce qui est le plus souvent le cas dans les pays en voie de développement, les agriculteurs se considèrent comme étant l'objet d'un projet décidé par d'autres. Il refusent d'adhérer à ce projet coopératif étatique, et suivent plutôt des stratégies individualistes.

C. La situation des coopératives céréalières

L'organisation du marché céréalier³

2.0.16 L'organisation du marché des céréales et des légumineuses est définie par le Dahir 1-73-335 du 24 septembre 1973 et par les textes d'application qui y correspondent.

Le rôle de l'ONICL et des autres intervenants au marché

2.0.17 Le marché céréalier est régi par l'Office national interprofessionnel des céréales et des légumineuses (ONICL). L'ONICL a pris sur lui le soin d'assurer aux agriculteurs une rémunération équitable. A cet effet, il est chargé :

³Voir également l'annexe technique 3.

- d'étudier les mesures législatives et réglementaires de nature à régulariser le marché des céréales et des légumineuses et celui des sous-produits provenant de leur transformation; et
- de contrôler et, s'il y a lieu, d'assurer l'exécution de ces mesures.

2.0.18 L'ONICL peut notamment procéder, ou faire procéder, (a) à des achats et cessions, (b) à des importations et exportations, ainsi que (c) à la détention, au transport et à la transformation des produits agricoles et marchandises relevant de ses compétences. Jusqu'à maintenant, l'intervention de l'ONICL dans la commercialisation, aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur, s'est limitée à la coordination et au contrôle des différentes actions résultant des opérations et conditions du marché.

2.0.19 Les intervenants sur le marché des céréales sont les collecteurs —des commerçants agréés— et les coopératives céréalières. Les collecteurs agréés collectent les céréales et sont tenus de rétrocéder la totalité de leurs achats aux commerçants agréés. Ces derniers effectuent les opérations d'achat et de vente, et sont habilités à participer aux appels d'offres pour l'importation de céréales. Les coopératives céréalières acquièrent leurs céréales auprès de leurs membres, participent aux opérations commerciales de vente et peuvent également participer aux appels d'offre pour l'importation des céréales.

Régime de stockage et régime de commercialisation

2.0.20 La détention des céréales est soumise aux règles suivantes :

- les producteurs ne peuvent détenir des céréales et des légumineuses autres que celles provenant de leurs exploitations, ou celles qui doivent servir à leurs semences ou à leur alimentation, à celle de leur personnel ou de leurs animaux;
- les commerçants agréés ne peuvent détenir plus de 500 quintaux de céréales et légumineuses, dont 200 quintaux de blé;
- les commerçants détaillants sont autorisés à détenir jusqu'à 50 quintaux de céréales et légumineuses, dont 10 quintaux de blé;
- les minoteries artisanales peuvent détenir 15 quintaux de blé;
- les minoteries industrielles sont tenues de constituer un stock de sécurité égal à 23 jours d'écrasement et un stock de farine égal à 7 jours de la moyenne mensuelle des ventes; enfin,
- les coopératives et les commerçants agréés ne sont soumis à aucune limitation de stock de céréales et de légumineuses. Toutefois, les quantités achetées doivent obligatoirement être entreposées dans les centres dits "d'utilisation ou de stockage", afin de permettre les opérations de contrôle concernant l'octroi de primes de magasinage sur les stocks existants.

2.0.21 Le stockage des céréales est ainsi fortement réglementé. Les limitations prévues au niveau des commerçants agréés, des détaillants et des minoteries artisanales sont destinées à orienter le stockage dans les circuits contrôlés par l'Etat. En fait, une part très importante du commerce des céréales, de

l'ordre de 85 %, est effectuée en dehors des circuits officiels (tableau 2.5). Cette activité commerciale, en principe illégale, est cependant rendue relativement peu risquée (en matière de fluctuation des prix) en raison de l'action que l'ONICL exerce sur les cours des céréales.

Tableau 2.5 : Part des coopératives dans le commerce des céréales

(000 tonnes)

Année de récolte	Production total	Commercialisation totale	Part Commercialisée (%)	Commercialisation par les coopératives	Part des coop. dans le commerce total (%)
1976	5.542	276	5,0	102	36,8
1977	2.815	135	4,8	18	13,1
1978	4.593	403	8,8	146	36,1
1979	3.994	421	10,5	149	35,5
1980	4.353	538	12,4	256	47,6
1981	2.021	83	4,1	42	50,5
1982	4.764	775	16,3	461	59,5
1983	3.456	504	14,6	249	49,4
1984	3.658	435	14,6	185	49,4
1985	5.221	697	13,4	352	50,6
1986	7.679	1.586	20,7	820	51,7
1987	4.211	736	17,5	231	31,4
1988	7.831	1.161	14,8	433	37,3
1989	7.328	1.284	17,5	399	31,1
1990	6.187	757	12,2	187	24,7
1991	8.526	1.221	14,3	439	36,0
Moyenne (16 ans)	5.136	689	13,4	280	40,6

Sources : ONICL/MARA

2.0.22 Le blé tendre est soumis à un prix fixe, tant à la collecte qu'à la vente. Ces prix constituent la base sur laquelle doivent obligatoirement se traiter toutes les transactions effectuées par le secteur contrôlé. Les quantités de blé tendre achetées par les organismes stockeurs sont obligatoirement mises à la disposition de l'ONICL, seul habilité à ordonner leurs utilisations, pour l'approvisionnement des minoteries, la constitution des stocks de réserve, la remise en vente sur les souks pour réguler le marché et stabiliser les prix. Depuis 1987, les prix de toutes les autres céréales sur le marché intérieur sont libres et ne font plus l'objet, comme par le passé, d'un contrôle des prix par l'ONICL.

2.0.23 Les frais de transport, de magasinage et de rétrocession du blé tendre mis à la disposition de l'ONICL sont à la charge de cet organisme. Les primes de magasinage sont accordées aux organismes habilités à détenir des stocks offerts à l'ONICL, à savoir les commerçants agréés, les coopératives céréalières et les minoteries. La prime de rétrocession est accordée aux organismes stockeurs, à l'exception des minoteries.

Les coopératives céréalières : un mouvement coopératif instrument de la politique céréalière de l'Etat

2.0.24 Les premières coopératives céréalières, les CMA, ont été créées dans chacune des provinces en 1937, en même temps que l'ONICL. Leurs membres sont des organismes publics, les Sociétés de Crédit agricole et de prévoyance (SOCAP), administrées par des représentants politiques locaux disposant d'un pouvoir d'influence important. Le président de chaque CMA est le Gouverneur de la province, l'administrateur délégué est le directeur provincial de l'agriculture, et le directeur de la CMA est un fonctionnaire. Les CMA sont ainsi des organismes publics destinés à exécuter la politique céréalière décidée par l'ONICL.

2.0.25 Certaines des CMA créées en 1937 dans des zones de cultures polyvalentes ont été, par la suite, transformées en SCAM, où les SOCAP conservent un important pouvoir de décision mais où peuvent également adhérer des agriculteurs privés. A la différence des CMA, ces SCAM sont de statut privé et devaient, à l'origine, être gérées par les agriculteurs eux-mêmes. Cependant, suite au déficit céréalière de 1970, un comité de vigilance, composé de représentants des pouvoirs publics, a été institué en leur sein, si bien qu'elles sont actuellement à nouveau sous la direction des Autorités.

2.0.26 Il existe aujourd'hui 13 coopératives céréalières, dont 7 CMA et 6 SCAM. De fait, l'ensemble de ce mouvement n'a de coopératif que le nom, puisqu'il est constitué d'organismes publics, les CMA, et d'organismes hybrides, les SCAM, et qu'ils sont tous étroitement contrôlés par les pouvoirs publics. Etant officiellement de statut privé, les SCAM se sont regroupées dans une union de coopératives céréalières, l'USCAM. Outre les fonctions traditionnelles de représentation auprès des pouvoirs publics, l'USCAM participe aux appels d'offre d'importation de céréales et gère directement les activités des coopératives de Fès et de Kénitra, qui ont connu des difficultés financières.

Une compétition avec les négociants en céréales, effectuée selon les méthodes commerciales différentes

2.0.27 Les membres des coopératives sont en principe tenus de livrer leur production à leur coopérative. Ils ne le font cependant pas toujours, étant données les propositions de prix que peuvent leur faire, à certaines époques, les commerçants agréés. A l'inverse, la coopérative est statutairement tenue de toujours collecter les céréales de ses membres, alors que les commerçants agréés ne le sont pas. Dans ces conditions de plus grande souplesse commerciale, il est relativement facile aux négociants en céréales de développer des politiques commerciales plus profitables que celles des coopératives, d'autant plus que leurs silos sont installés près des villes, qu'ils n'ont pas à se préoccuper de stocker la récolte ni d'avoir un stock de sécurité, et que leurs moyens financiers sont plus importants, notamment parce qu'ils ont d'autres activités. Ainsi, en période de pénurie, les négociants achètent le maximum de céréales, alors que les coopératives, empêtrées dans des complications administratives les obligeant à attendre deux mois leur financement, n'achètent que ce qui reste sur les marchés, de sorte qu'elles n'ont que de faibles

quantités à vendre à des prix devenus intéressants. En période d'abondance, les négociants attendent pour acheter que les prix s'effondrent, après que les silos des coopératives aient été remplis.

2.0.28 Cette différence dans les méthodes commerciales explique en partie la faiblesse de la part que prennent les coopératives dans le commerce des céréales. Le tableau 2.5 montre l'évolution de la part prise par les coopératives céréalières dans le commerce officiel des quatre principales céréales (blé tendre, blé dur, orge, maïs). Cette part est décroissante depuis 1987, et ne représente que 36 % des commercialisations totales de 1991, alors qu'elle a été de 51,7 % en 1986. Ce tableau montre également la très faible part de céréales commercialisées dans les circuits officiels par rapport aux céréales produites (en moyenne 14 %).

2.0.29 Le tableau 2.6 indique les capacités de stockage dont disposent les coopératives céréalières marocaines et en montre la faiblesse. Sur une capacité totale de 834.000 tonnes, 359.000 tonnes, soit 43 %, sont en fait des aires de stockage à ciel ouvert, qui n'assurent pas une bonne conservation des céréales. Il faut en effet compter une perte en volume de 14 à 20 % pour toute céréale stockée dans ces conditions, sans parler des pertes de qualité. Selon les responsables de l'USCAM, cette situation est imputable à l'absence d'investissement dans des unités de stockage de céréales depuis 1958. De plus, les coopératives qui ont cherché à investir individuellement sur leurs propres fonds ont connu des difficultés financières en raison de la faiblesse de leurs ressources.

Tableau 2.6 : Capacités de stockage des coopératives céréalières

(tonnes)

Coopératives	Silos et locaux couverts	Aires à découvert	Total
SCAM de Casablanca	64.800	26.400	91.200
SCAM d'El Jadida	21.500	16.900	38.400
SCAM de Fès	88.500	61.500	150.000
SCAM de Kénitra (USCAM)	32.600	27.000	59.600
SCAM de Meknès	42.900	53.100	96.000
SCAM in Rabat	25.300	13.000	38.300
SCAM de Safi	57.000	25.500	82.500
CMA d'Agadir	25.000	8.000	33.000
CMA d'Essaouira	10.500	6.550	17.050
CMA d'Oued-Zem	42.900	80.300	123.200
CMA d'Oujda	21.200	8.800	30.000
CMA de Marrakech	31.500	13.300	44.800
CMA de Tétouan	11.500	18.500	30.000
TOTAL	475.200	358.500	834.050

Source : MARA

Une situation financière affaiblie

2.0.30 Pour financer le stockage de céréales, le Ministère de Finances définit une enveloppe globale qu'il demande aux banques de se répartir entre elles. Le crédit est ensuite accordé par les banques aux organismes stockeurs, coopératives et autres, après accord du MARA. En accordant ce financement, les banques bénéficient d'une garantie de l'Etat sur 20 % des volumes financés et d'un warrantage sur

les marchandises financées. L'action de l'Etat garantit ainsi aux organismes stockeurs un financement de leurs stocks, ce qui paraît normal dans la mesure où le marché des céréales est étroitement contrôlé par l'Etat. Ils bénéficient en outre d'un taux d'intérêt préférentiel qui était de 8 % hors taxes (HT), et qui vient de passer cette année à 10 % HT, ce qui fait un taux de 11,4 % toutes taxes comprises. Le taux de financement des stocks de céréales se rapproche ainsi de celui des taux commerciaux. Notons par ailleurs que le financement des céréales était auparavant réescomptable par les banques, mais qu'il doit maintenant être financé sur leurs fonds propres, ce qui n'est pas de nature à les inciter à financer les stocks de céréales.

2.0.31 La principale difficulté de financement du stockage des céréales concerne le montant de la prime de magasinage - qui couvre les frais de collecte - accordée par l'Etat aux organismes stockeurs. Les primes n'ont pas changé de 1986 jusqu'à 1991. En 1992, la prime de collecte est passée de 5 DH/quintal, et la prime de magasinage est passée de 3 DH/quintal, à 3,76 DH/quintal, tandis que le taux d'intérêt du financement passait en même temps de 8 % à 10 % HT. Ces primes sont loin de couvrir les frais réels de stockage et de collecte, de sorte que les organismes stockeurs, et notamment les coopératives, s'appauvrissent progressivement pour réaliser la politique de stockage de l'Etat, à des prix décidés par les pouvoirs publics. Ce problème est d'autant plus crucial que, dans le cadre de la libéralisation, les coopératives céréalières pourraient être privatisées au moment même où leur situation financière se trouve affaiblie en raison de la politique menée par l'Etat.

2.0.32 En matière de fonds propres, les membres des coopératives céréalières n'ont souscrit qu'un montant très faible de capital social, ce qui est compréhensible, puisque ces coopératives sont pratiquement des organismes étatiques. Le montant du capital social à souscrire est actuellement de 100 DH/lot de 5 ha cultivés, ce qui est extrêmement faible. Les coopératives céréalières disposent cependant de réserves financières accumulées au cours des années. En outre, leur bilan ne tient pas compte des nombreuses plus-values potentielles qu'elles pourraient réaliser. Malgré cela, leur situation financière demeure précaire.

2.0.33 La situation financière d'ensemble analysée sur le terrain montre que les coopératives céréalières ont, à part la CMA de Tétouan, un solde financier positif. Cependant, ce solde ne correspond pas aux soldes traditionnels de l'analyse financière, car n'y figurent, ni la valeur nette des investissements, ni les capitaux propres. Il ne s'agit pas non plus du fonds de roulement puisque les emprunts à long et moyen terme sont intégrés dans ce calcul. Cependant, le fait que le total des actifs est égal à celui des passifs montre qu'il est considéré que la valeur nette des investissements est égale à la valeur des capitaux propres, ce qui peut se justifier lorsque les investissements sont réalisés par l'Etat. En ce sens, et sous cette hypothèse, le solde présenté indique le montant des réserves accumulées par les coopératives. Si ces montants permettent aux coopératives de fonctionner, il apparaît cependant qu'elles ne disposent pas de fonds en quantité suffisante pour réaliser des investissements en stockages. Le montant de leur endettement à long et moyen terme est par ailleurs très faible, ce qui montre qu'elles n'investissent pas, et ceci depuis longtemps. Les coopératives de Fès et de Kénitra ont, pour leur part, cessé leurs activités en raison de difficultés financières. La coopérative de Fès a connu des difficultés en investissant dans des capacités de stockage dont le coût de construction a fortement varié en raison des variations des taux de change. Pour se financer, elle a vendu les marchandises warrantées, tout en conservant le montant du financement, ce qui a provoqué une réaction des banques qui ne pouvaient plus constater l'existence dans la coopérative de la garantie de leur financement.

Les perspectives de libéralisation et ses difficultés

2.0.34 La politique générale de désengagement de l'Etat des activités agro-industrielles conduit le gouvernement marocain à s'interroger sur le sort des coopératives céréalières. Il est prévu que ces coopératives deviennent des coopératives réellement gérées par leurs membres, au sens entendu dans les pays développés. Cette libéralisation pose cependant un certain nombre de difficultés esquissées ci-dessous.

Les mesures de libéralisation

2.0.35 Par lettre en date du 22 juin 1989, adressée à M. le Ministre de l'agriculture et de la réforme agraire, M. le Premier Ministre indiquait les actions à mener en vue d'assainir les SCAM et CMA et de les remplacer par de véritables coopératives, à créer avec l'adhésion volontaire et réfléchie des agriculteurs. Ces actions sont les suivantes:

- (a) Assainissement de la situation financière des SCAM et des CMA par les moyens ci-après :
 - * mise à jour des inventaires et réévaluation de l'actif des SCAM et CMA par les commissions administratives qui siègent au niveau des Provinces;
 - * apurement de la situation financière par le recouvrement des créances, l'admission en non-valeur des créances devenues irrécouvrables;
 - * transfert à l'Etat de la propriété des biens meubles et immeubles des ex-docks silos coopératifs et de leurs unions;
 - * création d'un fonds commun qui sera alimenté par l'excédent net résultant de la liquidation de l'Union des SCAM, et par la réalisation après transfert à l'Etat des biens meubles et immeubles des ex-docks silos. Ce fonds servira à assainir le passif des ex-docks silos et la situation financière des SCAM et CMA, d'une part, et contribuera au financement des équipements des nouvelles coopératives, d'autre part.

- (b) Création de nouvelles coopératives véritables :
 - * délimitation des circonscriptions territoriales des nouvelles coopératives sur la base d'une étude de viabilité tenant compte notamment de la division administrative du Royaume, du potentiel céréaliier et des équipements existant dans chaque zone;
 - * organisation d'une campagne d'information pour expliquer les mesures prévues et susciter l'adhésion des agriculteurs aux nouvelles coopératives;
 - * constitution de nouvelles coopératives par les Assemblées générales, et souscription au capital social au moins à concurrence de la valeur des immobilisations réévaluées des SCAM et CMA;
 - * dissolution des SCAM et CMA par leurs Assemblées générales extraordinaires;

- * les nouvelles coopératives bénéficieront d'une assistance technique toute particulière, notamment en matière de formation de leur personnel.
- (c) Les missions que les coopératives seront appelées pour le compte de l'Etat se feront dans un cadre contractuel.

Les difficultés structurelles

2.0.36 Les zones d'action des coopératives céréalières ont été conçues selon le découpage administratif des Provinces. Si ce découpage paraît logique dans la mesure où ces coopératives sont gérées par les pouvoirs publics pour exécuter la politique céréalière de l'Etat, il n'est par contre pas du tout adapté aux réalités commerciales. En particulier, les zones d'action de certaines d'entre elles sont beaucoup trop grandes (parfois jusqu'à 150 km), ce qui handicapera la gestion des futures coopératives, notamment en les empêchant d'établir des relations étroites avec les agriculteurs, un objectif déclaré de la réforme. Les pouvoirs publics ont cependant pris conscience de ce problème et envisagent de scinder les coopératives existantes en plusieurs coopératives. Sur un total actuel de 13 coopératives, dont 11 encore actives, le projet prévoit d'en constituer 22 à 24 qui seront regroupées en 5 unions régionales : Casablanca, Rabat, Fès, Meknès et Safi. Il est à souhaiter que le découpage des futures coopératives et de leurs unions soit établi en fonction de considérations commerciales, agricoles et sociales et non seulement en fonction de considérations administratives. Par ailleurs, la lettre résumée ci-dessus prévoit de dissoudre l'USCAM. Il paraîtrait toutefois nécessaire de réaliser une étude d'intérêt d'une union nationale de coopératives, voire de plusieurs, dans le prochain contexte d'une économie céréalière libéralisée.

Les difficultés institutionnelles

2.0.37 Le statut et les règlements actuels des coopératives céréalières sont conformes à un statut-type établi en 1937. Ce statut, ainsi que les dispositions régissant ces coopératives, contiennent un certain nombre de dispositions inadaptées aux nouveaux objectifs de la politique marocaine de libéralisation. Notamment, comme déjà indiqué, les directeurs sont nommés par l'administration, aussi bien dans les CMA que dans les SCAM, un comité de vigilance encadre la gestion des SCAM, les présidents des CMA sont les Gouverneurs de Provinces, et leurs administrateurs délégués sont les directeurs provinciaux de l'agriculture. De plus, les SOCAP — qui sont des établissements publics administrés par des représentants politiques — sont les seuls membres des CMA et les principaux membres des SCAM. Les SOCAP ont cependant été dissoutes depuis mai 1992, ce qui pose un problème institutionnel aux coopératives céréalières puisqu'elles n'ont plus de membres.

2.0.38 Il serait souhaitable de moderniser les statuts des coopératives céréalières, notamment en laissant le conseil d'administration libre de choisir le directeur. Cependant, la loi portant statut des coopératives qui a été votée en 1984 et qui permettrait aux coopératives marocaines de fonctionner conformément aux coopératives des pays développés, n'a jamais été appliquée faute de décrets d'application. Il serait donc souhaitable de promulguer les décrets d'application de cette loi afin de régler les difficultés institutionnelles que connaissent les coopératives marocaines (voir ci-dessous).

Les difficultés organisationnelles

2.0.39 Il est prévu que les coopératives céréalières soient transformées en d'authentiques coopératives gérées par des membres qui adhèreraient volontairement et qui souscriraient un montant non négligeable de capital social. Or, la situation actuelle de la plupart des coopératives céréalières n'apparaît pas fort séduisante pour les agriculteurs : elles ont de faibles capacités de stockage et leur situation financière est faible en raison de la politique qu'elles ont dû mener à la demande de l'Etat. De plus, les agriculteurs ont pris l'habitude de spéculer entre négociants et coopératives. Ils voient souvent les coopératives comme des organismes étatiques dans lesquels ils ne souhaitent pas investir, ils n'ont aucune expérience en matière de gestion de coopérative puisqu'elles étaient jusqu'à maintenant entièrement gérées par les pouvoirs publics, ils ont jusqu'à présent souscrit très peu de capital social, et ils n'ont pas expérimenté les effets des baisses naturelles des cours après la moisson, (baisse justifiant l'activité de stockage pour approvisionner tout au long de l'année) en raison de la politique céréalière menée par l'Etat. Certes, la nouvelle politique céréalière changera bien des choses en matière de commerce et de stockage des céréales. Il est cependant à craindre que, pour les raisons ci-dessus évoquées, la politique de libéralisation conduisant à instituer de véritables coopératives soit mise à mal par la réalité actuelle des coopératives.

Les difficultés financières

2.0.40 Le problème de l'institution de véritables coopératives est rendu d'autant plus difficile que leur situation financière actuelle est, comme vu précédemment, dégradée en matière d'investissement et de rémunération des services réalisés (magasinage, transport, collecte). Il paraît utile d'assainir la situation financière pour conduire les coopérateurs à souscrire davantage de capital social.

D. La situation des coopératives dans les zones hors réforme agraire

2.0.41 Les coopératives hors réforme agraire sont d'authentiques coopératives, telles qu'elles existent dans les pays développés : elles sont purement privées, l'adhésion des agriculteurs y est volontaire et elles sont gérées par leurs membres. Ces coopératives sont très nombreuses et présentent des situations très variées dont nous ne présentons ici qu'une vue d'ensemble, avant d'exposer plus en détail la situation des coopératives laitières.

La situation d'ensemble

2.0.42 Le tableau 2.8 présente la situation d'ensemble des coopératives hors réforme agraire. Il y apparaît que 150.197 agriculteurs, cultivant 111.041 hectares, sont membres des 1.909 coopératives hors réforme agraire. Ces derniers chiffres montrent la faible taille de chacune de ces coopératives, ainsi que la petite taille des exploitations; notons toutefois que les agriculteurs peuvent adhérer à plusieurs coopératives.

2.0.43 Les statuts de l'une de ces coopératives, analysés sur le terrain, correspondent à des statuts-types mis en place il y a une cinquantaine d'années. Dans leur ensemble, ils sont comparables aux

statuts des coopératives des pays développés. Les statuts-types prévus par la loi de 1984 compléteraient toutefois quelques points; aussi serait-il souhaitable de les appliquer.

2.0.44 La situation des coopératives laitières est particulière, car il apparaît qu'elles commercialisent leurs produits sur un marché de type oligopolistique,⁴ c'est-à-dire un marché constitué d'un petit nombre d'entreprises.

Analyse de la situation spécifique des coopératives laitières

2.0.45 Les coopératives laitières qui effectuent des transformations industrielles sont regroupées au sein de l'Union des coopératives agricoles laitières (UNCAL). Il s'agit des coopératives suivantes : Le Bon Lait (Marrakech); Colait (Kénitra); Colemar (Tétouan); Socalmo (Oujda); Superlait (Meknès); Zizo (Lassédia); et Tanéshalt (Ouarzazate). Les autres coopératives sont essentiellement des coopératives de collecte de lait, de petite taille, vendant leur lait à d'autres entreprises ou le commercialisant par elles-mêmes après une transformation simple destinée à assurer la conservation.

2.0.46 Les coopératives laitières ont vu leur part de marché globale diminuer progressivement au cours des dernières années : elle était de 50 % il y a 10 ans, de 40 % il y a 5 ans et elle est de 30 % aujourd'hui. Face à elles, il n'existe guère qu'une entreprise concurrente : la Centrale laitière de Casablanca, filiale du groupe ONA, qui, particulièrement bien gérée, développe sa part de marché au détriment de celle des coopératives, notamment en approvisionnant la ville de Casablanca dont le marché connaît un développement considérable. Ajoutons que la Centrale laitière et les coopératives laitières membres de l'UNCAL ont passé respectivement un accord avec la firme française Gervais Danone et le groupe coopérative français commercialisant sous la marque Yoplait. Ces accords permettent à ces entreprises d'utiliser un savoir-faire technique et commercial qui leur permet de satisfaire la demande en produits frais des consommateurs marocains.

2.0.47 En fait, ce sont des désaccords apparus au sein des coopératives membres de l'UNCAL qui ont abouti à la diminution de la part de marché des coopératives laitières. Pour exploiter le savoir-faire de la marque Yoplait, les coopératives laitières de l'UNCAL se sont partagées le territoire marocain de telle façon qu'une coopérative détienne sur sa zone l'exclusivité de la collecte et de la commercialisation des produits Yoplait. Cependant le partage des zones était de toute évidence déséquilibré. C'est ainsi que la coopérative Le Bon Lait de Marrakech collecte un volume de lait très important, sur une zone très vaste, alors qu'elle est située en dehors des principales zones de consommation. D'un autre côté, les coopératives Superlait de Casablanca, et Colait de Kénitra, détiennent une zone de collecte relativement faible et des zones de commercialisation représentant des débouchés beaucoup plus importantes que la capacité de leur zone de collecte : Casablanca et Rabat. Considérant leur avantage au plan commercial, et plutôt que de payer les redevances liées à l'utilisation de la marque Yoplait, les coopératives Superlait de Casablanca, et Colait de Kénitra ont préféré développer leur propre marque commerciale. Si elles peuvent ainsi commercialiser l'intégralité de leur collecte de lait, la stratégie qu'elles ont adoptée conduit également à affaiblir considérablement la marque Yoplait dans les villes de Casablanca et Rabat en laissant un champ commercial libre à la Centrale laitière. Cela conduit par conséquent à la contraction de la part de marché commercialisée par l'ensemble des coopératives.

⁴Les marchés des produits laitiers au Maroc sont traités dans l'annexe technique 4. Cette section ne traite que des problèmes spécifiques, liés à leur statut et leurs modes de gestion, que connaissent en général les coopératives de ce secteur.

2.0.48 Suite à la défection des coopératives qui avaient préféré développer leur propre marque et en raison des querelles internes qui s'y sont produites, l'UNCAL ne fut plus en mesure ni de payer les redevances à Yoplait, ni de constituer un intermédiaire valable de la firme française. SODIAAL, firme commercialisant Yoplait, a alors décidé de retirer la franchise accordée à l'UNCAL, et a cherché une coopérative pouvant développer sa marque. La coopérative Le Bon Lait de Marrakech, qui dispose d'un potentiel de collecte très important, s'est portée candidate, en mai 1992, pour exploiter la franchise Yoplait, ce qui lui fut accordé.

Perspectives d'avenir

2.0.49 Il est difficile de prévoir ce qui peut se passer dans l'avenir en matière de concurrence laitière, d'autant plus que cette dernière doit se dérouler dans un cadre économique libéral où l'intervention de l'Etat sera exclue. D'une façon générale, il ne paraît pas souhaitable, ni pour les consommateurs, ni pour les agriculteurs, que la part de marché des coopératives se dégrade au point d'aboutir à une situation de monopole, ou du moins de quasi-monopole. Il est au contraire souhaitable qu'une réelle concurrence économique ait lieu entre différentes entreprises du secteur laitier. De plus, comme nous l'expliquons par ailleurs dans ce chapitre, une compétition équilibrée entre des sociétés de capitaux et des sociétés coopératives est une façon de garantir une véritable concurrence, puisque ces entreprises abordent les marchés avec des objectifs financiers différents : maximiser le rendement des capitaux dans un cas et la valeur ajoutée des produits agricoles dans l'autre.

2.0.50 En ce qui concerne les coopératives laitières, la franchise Yoplait, que détient Le Bon Lait, est pour cette entreprise un atout industriel et commercial de première importance, car il permet de mettre en marché des produits d'excellente qualité capables de soutenir la concurrence avec les autres produits laitiers commercialisés au Maroc, nationaux ou, éventuellement, importés. Plus encore, rien n'interdit à cette coopérative de s'allier avec d'autres coopératives pour commercialiser la marque Yoplait dans des zones éloignées où elle n'a pas accès. Dans ces conditions, il est tout à fait possible de voir cesser la diminution de la part de marché des coopératives laitières, ou même la tendance actuelle s'inverser. Il convient toutefois pour cela que la coopérative Le Bon Lait soit capable de gérer parfaitement ses activités industrielles et commerciales, activités beaucoup plus complexes qu'une simple activité de collecte laitière et de distribution de lait frais, et de s'entendre suffisamment bien avec d'autres coopératives laitières pour s'allier avec elles en vue d'élargir la zone commerciale de sa marque Yoplait. Il s'agit là, toutefois, de deux conditions importantes dont la réalisation n'est peut-être pas assurée.⁵

E. Problèmes généraux posés aux coopératives par la perspective du désengagement de l'Etat

2.0.51 Les coopératives agricoles marocaines sont, on vient de le voir, de nature très variée : les agriculteurs sont tenus d'adhérer aux coopératives de la réforme agraire, les coopératives céréalières sont des organismes publics ou quasi-publics et les coopératives hors réforme agraire sont proches des coopératives des pays développés. La division en trois catégories, effectuée sur des critères administratifs, devrait en fait se réduire à deux catégories seulement : (a) organismes étatiques ou quasi-étatiques et (b) organismes purement privés : les coopératives hors réforme agraire. Malgré les différences qui

⁵Voir notamment sur ce plan le chapitre 3 du corps du rapport, chapitre qui traite des contraintes générales de gestion des entreprises marocaines.

viennent d'être présentées, les perspectives du désengagement de l'Etat leur posent à toutes indistinctement un certain nombre de problèmes. Ils sont présentés dans cette section.

L'inadaptation des statuts

Quelques déficiences d'une législation inapplicable

2.0.52 Les coopératives agricoles marocaines sont actuellement gérées par des statuts parfois vieux d'une cinquantaine d'années et présentant de nettes différences selon qu'il s'agit de coopératives céréalières, de coopératives de la réforme agraire, ou de coopératives hors réforme agraire. Ces statuts sont inadaptés aux conditions économiques actuelles et, pour les coopératives céréalières et celles de la réforme agraire, inadaptées aux perspectives du désengagement de l'Etat. Il serait utile de moderniser ces statuts pour permettre aux coopératives de fonctionner correctement dans un environnement libéral et concurrentiel. Or, une loi formant statut des coopératives a été votée en 1984.⁶ Ses dispositions sont pleinement comparables à celles propres aux coopératives des pays développés et sont de nature à permettre aux coopératives de fonctionner dans de telles conditions. Ses principales caractéristiques sont en effet :

- (a) société à membres et capital variables;
- (b) absence de droits des membres sur les réserves financières;
- (c) remboursement du capital social au moment du départ;
- (d) affectation du résultat sous forme de ristournes proportionnelles aux activités et sous forme de mise en réserves diverses;
- (e) rémunération limitée du capital social; et
- (f) droit de vote égal pour chaque membre avec, toutefois, quelques aménagements possibles.

2.0.53 Cette loi n'a cependant jamais été appliquée par défaut de promulgation des décrets d'application. Notons toutefois que seules les dispositions exonérant les coopératives de certains impôts ont été appliquées. Il conviendrait de rendre cette loi utilisable aussi rapidement que possible, pour permettre aux coopératives d'aborder le désengagement de l'Etat.

2.0.54 Comme déjà indiqué, les dispositions de cette loi permettraient aux coopératives de fonctionner dans un environnement économique libéral et concurrentiel, d'où son intérêt. Un certain nombre de dispositions seraient à étudier afin d'améliorer l'efficacité des coopératives fonctionnant selon ces dispositions. Les articles spécifiques en cause sont indiquées dans l'annexe 2.1.

⁶Dahir 1-83-226.

Une compréhension imparfaite de la logique coopérative

2.0.55 Certains aspects de la logique des coopératives demeurent incompris dans les coopératives marocaines visitées. Il s'agit tout d'abord de la question de la rémunération du capital social évoquée ci-dessus. Il s'agit également de la question concernant la valeur de la part de la coopérative. Sur ce point, plusieurs coopératives estiment que les nouveaux membres des coopératives devraient souscrire un montant de capital en proportion de leurs activités avec la coopérative — conformément aux statuts — mais aussi en proportion des réserves financières accumulées précédemment par les membres de la coopérative, ce qui est contraire non seulement aux statuts des coopératives, mais aussi à sa logique financière qui précise que les coopérateurs n'ont aucun droit sur les réserves financières des coopératives.⁷ Il s'agit là d'une incompréhension de la logique financière des coopératives largement répandue de par le monde, et que l'Alliance coopérative internationale n'a pas clarifiée.

2.0.56 Pour traiter ces questions, il faut comprendre qu'il peut exister quatre types de sociétés coopératives selon que les membres ont, ou non, un droit sur leurs réserves financières et selon que le volume d'activité réalisé avec les membres est fixe ou variable (ou encore, limité ou illimité). Le tableau 2.7 résume ces quatre situations. Notons que ce tableau intègre le cas des sociétés de capitaux, ce qui permet d'aborder l'analyse des coopératives sur un même plan que celui des sociétés de capitaux et de mieux cerner leurs différences.

2.0.57 Les coopératives traditionnelles sont représentées dans la case située en haut à gauche du tableau 2.7. Au vu des dispositions statutaires que nous avons constatées, tant dans les statuts actuels que dans la loi de 1984, les coopératives marocaines appartiennent à cette catégorie de coopérative traditionnelle. Dans ce cas, la valeur de la part sociale est égale à sa valeur nominale, quelle que soit l'importance des réserves financières décidées par les Assemblées générales successives. Les agriculteurs marocains qui souhaitent faire prendre aux nouveaux entrants un montant de capital social dépendant des réserves accumulées souhaitent se situer dans le cas des coopératives présentées dans la case en bas à gauche du schéma. D'une part, ils se leurrent sur leur possibilité d'obtenir lors de leur départ remboursement de leur part à un prix dépendant des réserves accumulées, car cette possibilité est interdite par les statuts. D'autre part, si elle était rendue possible, cette pratique serait bientôt très dangereuse pour la coopérative car, en cas de départ simultané de nombreux coopérateurs, elle devrait vendre ses biens pour pouvoir payer selon cette valeur les membres sortants. C'est ce que n'ont pas vu les coopératives agricoles irlandaises qui ont adopté cette possibilité, de même que les coopératives agricoles françaises qui souhaitent l'adopter. Il y a ici une confusion avec les pratiques des sociétés de capitaux. La différence essentielle est que dans les sociétés de capitaux, ce sont les entrants qui payent au sortant la plus-value sur la valeur de la part alors que dans ce cas, c'est la coopérative qui rembourse la part au membre sortant.

2.0.58 Ce type de société à capital variable et droit sur les réserves ne peut fonctionner que dans le cas particulier des sociétés de placements financiers mutuels (cas des SICAV françaises ou des Mutual Funds anglo-saxons) où il est possible de liquider tout ou partie de l'actif net de la société pour rembourser les membres sortants. Dans le cas de sociétés à activités commerciales ou industrielles, la liquidation partielle destinée à rembourser les sortants peut mettre en péril la vie de la société en cas de nombreux départs et peut ainsi être préjudiciable aux membres restants. Pour contourner cette difficulté, on pourrait imaginer d'obliger le membre sortant à trouver un acheteur pour ses parts. Cependant

⁷Article 2 de la loi de 1984.

l'entrant éventuel pourrait toujours demander à adhérer directement à la société puisqu'il s'agit d'une société à capital variable, ce qui empêcherait les sortants de vendre leurs parts. On le voit, ce type de société à capital variable et droit sur les réserves peut difficilement fonctionner dans le cas d'entreprises à activité commerciales et industrielles. C'est la raison pour laquelle il ne faut pas l'utiliser dans le cas des coopératives.

2.0.59 C'est dans les sociétés où l'apport en capital financier ou en produit agricole est fixe (ou limité) qu'il est possible de réaliser des plus-values lors de la sortie. C'est d'ailleurs la rareté conférée par cette limitation qui donne une valeur à la part et qui permet de vendre à un acheteur sans qu'il puisse adhérer directement à la société. Chose plus importante, la stabilité financière de telles sociétés est assurée par le fait que, les entrants payant aux sortants, la société n'a aucun remboursement en capital à effectuer lors du départ de l'un de ses membres. Dans ces sociétés, le problème principal de l'actionnaire est ainsi de trouver un candidat pour racheter sa place dans la société. Les coopératives peuvent fonctionner de cette façon. Cette pratique est cependant assez rare car elle ne correspond pas aux principes coopératifs traditionnels.

2.0.60 Les coopératives marocaines pourraient choisir de fonctionner conformément à trois des quatre cas présentés ci-dessus, étant entendu qu'il n'est pas recommandable de choisir le cas du financement variable avec droit des membres sur les réserves financières, car il est financièrement beaucoup trop instable. Chaque choix présente toutefois des avantages et des inconvénients qu'il convient de bien apprécier. Les cas des coopératives à activités fixes conduisent à faire évoluer la notion traditionnelle de coopérative, car il en fait en quelque sorte des sociétés de commercialisation des produits agricoles; celles-ci se rapprochent des sociétés de capitaux par la possibilité de réaliser des plus-values, mais conservent la caractéristique coopérative essentielle consistant, dans le cas des coopératives de commercialisation, à mettre en commun des produits agricoles pour mieux les commercialiser dans des marchés concurrentiels. Dans le cas du Maroc, il paraît préférable, tout au moins actuellement, de s'en tenir au cas des coopératives traditionnelles, qui présente l'avantage de permettre aux nouveaux membres d'entrer avec une faible mise de fonds en capital social.

2.0.61 Il semble que les membres de l'administration et les représentants de l'ODECO n'aient pas développé des principes clairs sur ces questions. Il serait également souhaitable d'expliquer ces notions aux membres des coopératives qui semblent souhaiter, comme dans beaucoup de pays, entrer dans une coopérative avec une faible mise de fonds, mais en sortir avec la plus forte plus-value possible, ce qui n'est pas toujours faisable.

Une conception d'assistance administrative orientée vers la production

2.0.62 De nombreux responsables marocains, qu'ils soient membres des coopératives ou membres de l'administration, présentent une vision très administrative et interventionniste des coopératives. Pour eux, les coopératives ne sont que des instruments de la politique agricole du Gouvernement. Dans cette optique, il n'est guère surprenant d'entendre le responsable d'une importante coopérative hors réforme agraire dire qu'en tant qu'instrument de la politique agricole, sa coopérative était sous tutelle de l'Etat. Cette conception administrative est ancrée dans beaucoup d'esprits, particulièrement chez les fonctionnaires du MARA, qui parfois n'hésitent pas à considérer les coopératives comme leur propre affaire. Or, dans les faits, à l'exception des coopératives céréalières, aucune coopérative n'est l'affaire de l'administration puisqu'elles ne sont pas des établissements publics. Cet état d'esprit est particulièrement préjudiciable à un désengagement effectif de l'Etat puisque, même

s'il se réalise officiellement, il sera difficile d'ôter des esprits des responsables administratifs, comme de celui des coopérateurs, l'idée que les coopératives sont des instruments des pouvoirs publics. En particulier, il sera très difficile de faire comprendre aux membres des coopératives qu'il s'agira désormais de leurs propres affaires et non de l'affaire des pouvoirs publics et, qu'en conséquence, ils devront participer au fonctionnement des coopératives, s'engager à livrer leur production et assumer les risques liés à l'action économique réalisée en coopérative.

2.0.63 Conformément à sa vocation, le MARA a essentiellement orienté l'action des coopératives vers le développement de la production dans des secteurs bénéficiant d'une protection par les prix. Notamment, les pouvoirs publics ont encouragé le développement d'une production laitière et de coopératives laitières dans les régions semi-désertiques de Ouarzazate et d'El Rachidia. Bien que les vallées irriguées puissent produire du fourrage, il n'apparaît pas clairement qu'il s'agisse là de la meilleure utilisation possible des terres pour les agriculteurs de ces régions. De plus, certains producteurs ont choisi d'intensifier leur production laitière et doivent pour cela acheter des aliments du bétail dans des plaines situées à plus de 200 kilomètres, de l'autre côté de la chaîne montagneuse de l'Atlas. Que peut être la viabilité de ces productions, fondée uniquement sur l'interventionisme de l'Etat, lorsque les prix seront libéralisés et que la concurrence commerciale exercée par les autres entreprises laitières se fera sentir?

2.0.64 Cet exemple est révélateur de l'état d'esprit qui a présidé au développement de la production agricole et, par conséquent à celui des coopératives. Il s'agit d'un état d'esprit fréquent dans de nombreux pays et de nombreuses institutions publiques, exclusivement tourné vers la production, sans intégration de la dimension économique de la production et des échanges. Les coopératives sont ainsi soit stratégiquement mal positionnées, soit mal préparées pour aborder la concurrence commerciale qui découlera de la libéralisation des prix. De plus, le désengagement subit de l'Etat les obligera à gérer par elles-mêmes cette transition brutale vers un environnement plus risqué, alors que l'encadrement dont elles avaient bénéficié dans un environnement protégé n'a pas permis de préparer les responsables à affronter de telles difficultés. Combien de coopératives seront vraiment en mesure de gérer correctement ce changement stratégique?

2.0.65 Par suite de cette conception administrative, il apparaît que les coopératives agricoles marocaines sont dans leur ensemble sous-capitalisées et que leurs membres sont très peu engagés dans leur gestion, au point qu'ils n'hésitent pas à les mettre systématiquement en concurrence avec les négociants privés qui adoptent des stratégies commerciales opportunistes, liées à l'effet qu'exercent les coopératives sur les cours, comme par exemple dans les cas des coopératives céréalières. Or, l'incidence de la libéralisation et du désengagement à venir exigerait au contraire une situation financière plus forte, ainsi qu'une adhésion plus solide au projet économique des coopératives. Sur ce point aussi, nous craignons que le désengagement ne conduise un nombre important de coopératives à la faillite par manque de capacité financière, par désengagement de leurs membres, et par leur incapacité à considérer les coopératives comme leur propre affaire et à les prendre en charge. On retrouve ici le problème fondamental du développement : prendre les agents économiques en charge les conduit à se comporter en assistés, de sorte que leur demander de se prendre en charge dans un environnement dépassant leur capacité cognitive est hors de leur portée. Seule, selon nous, l'éducation vers la prise en charge progressive de l'autonomie dans un environnement compétitif permet de passer d'un stade de développement à l'autre. Or, à l'évidence, cette éducation vers la prise en charge progressive de l'autonomie n'a pas encore eu lieu dans le cas de nombreuses coopératives agricoles marocaines.

Tableau 2.7 : Les quatre types de coopératives

	Activité variable (ou illimitée)	Apport fixe (où limité)
Absence d'un droit des membres sur les réserves financières	<p>Coopérative traditionnelle (cas des coopératives marocaines et cas des coopératives de nombreux pays développés)</p> <p>* * *</p> <p>Valeur de la part (remboursée par la coopérative)</p> <p>Valeur nominale du capital social (celui-ci devant être rémunéré chaque année au taux des marchés si les résultats le permettent)</p>	<p>Coopératives à activité limitée (cas des coopératives limitant volontairement leur activité)</p> <p>* * *</p> <p>Valeur de la part (payée par l'entrant)</p> <p>Actualisation des gains supplé- mentaires futurs obtenus par l'adhésion à la société + Valeur nominal du capital social</p>
Existence d'un droit des membres sur les réserves financières	<p>Coopératives à activité variable avec droit des membres sur les réserves financières (cas des coopératives agricoles irlandaises)</p> <p>* * *</p> <p>Valeur de la part (remboursée par la coopérative)</p> <p>Fraction de la valeur liquidative de la société</p>	<p>Sociétés de capitaux & Coopératives à activité limitée avec droit des membres sur les réserves financières</p> <p>* * *</p> <p>Valeur de la part (payée par l'entrant)</p> <p>Actualisation des gains supplémentaires futurs obtenus par l'adhésion à la société + Fraction de la valeur liquidative de la société</p>

Tableau 2.8 : Nombre et catégories des coopératives hors réforme agraire

	Total	Matériel	Service	Élevage	Lait	Marachage	Pompage
PROVINCES							
Agadir	11	4	4	3			
Al Hoceima	21		12	2	7		
Azilal	24	4	14	3	3		
Beni Mellal	36	4	12	10	9		1
Ben Slimane	19		8	1	9	1	
Boujdour	1	1					
Boulemane	20	13	1	1	2		3
Casablanca	21		5	1	12	3	
Chefchaouen	22	3	16	2	1		
Addakhla	6			6			
El Jadida	62		9		36	17	
El Kela	30	1	1		15		13
Essaouira	9	3	2	1	3		
Fez	58	5	40	6	6		1
Figuig	27		5	22			
Guelmim	38	7	19	10	2		
Ifrane	13	2	2	7	2		
Khemisset	66		43	3	16	4	
Khenitra	37	14	8	7	7		1
Khoribga	18	4	9	3	2		
Laayoune	4		2	2			
Marrakech	55	20	19	2	14		
Meknès	90	12	71	1	6		
Nador	47		42	4			1
Oujda	51	4	4	41	2		
Rabat-Salé	14	1	8	1	3	1	
Safi	52	4	29		6	13	
Settat	134	8	83	1	13	12	17
Semara	1		1				
Sidi Kacem	8	3	2	1	2		
Skhirat Temara	47	2	9	3	2	31	
Tanger	20	5	9	4	1		
Tan Tan	2	1	1				1
Taounate	90	17	70		3		
Taroudante	8	3		5			
Tata	16	7		8	1		
Taza	49	5	34	4	6		
Tetouan	12	7	2		1	2	
Tiznit	20	11	1	1	7		

Tableau 2.8 (suite) : Nombre et catégories des coopératives hors réforme agraire

ORMVA							
Doukkala	98		22	4	34	38	
Er Rachidia	54	6	6	16	2		24
Gharb	92	8	2	11	70	1	
Haouz	52	6	3	3	36	2	2
Loukous	31	16		1	14		
Mouloya	14		7	1	2	3	1
Ouarzazate	54	8	33	5	8		
Sous Massa	189	21	3	6	121	38	
Tadla	66	8	6	10	42		
Total Général	1909	248	679	223	528	166	65

Annexe 2.1

Remarques concernant la loi sur les coopératives et le statut qui en résulte

(a) Article 2.¹

Cet article précise au point 4 que "le capital n'est en principe pas rémunéré. Dans le cas où il le serait l'intérêt sera limité". Par ailleurs, l'article 30 précise : "si les statuts prévoient la rémunération du capital, l'intérêt accordé à celui-ci ne peut-être supérieur à 6 %". Il s'agit là d'une imprécision surprenante dans un texte de loi. Cette imprécision reflète d'ailleurs les nombreuses hésitations du mouvement coopératif international sur la question de la rémunération du capital social. La nature du capital social des coopératives diffère profondément de la nature du capital social des sociétés de capitaux. Si l'un et l'autre sont utilisés pour garantir les tiers, le capital social des sociétés de capitaux est, aux termes du contrat de société, rémunéré de façon résiduelle sur les résultats de la société. Dans une coopérative agricole de commercialisation, c'est le produit agricole qui est rémunéré de façon résiduelle, conformément au principe de distribution proportionnelle des ristournes (déduction faite du premier paiement reçu par le cultivateur lorsqu'il a livré ses produits à la coopérative). Le capital social des coopératives ne peut, pour cette raison, être rémunéré de la même façon que celui de sociétés de capitaux. Cependant, étant un facteur de production rare, il a un coût et il doit par conséquent être rémunéré. En outre, étant destiné à garantir les tiers, il ne doit être rémunéré que si les résultats le permettent, comme le prévoit d'ailleurs l'article 30 de la loi. Le capital social des coopératives est ainsi de la nature d'une créance conditionnelle, ou encore, de celle d'un titre subordonné à durée indéterminée. Il doit pour cette raison être rémunéré à un taux établi selon les taux des marchés financiers du moment, taux rémunérant des créances de nature comparable.

L'étude d'un amendement aux articles 2 et 30 devrait donc être entamée de façon à préciser que le capital social doit être rémunéré, si les résultats le permettent, à un taux égal à celui des marchés financiers des créances conditionnelles ou, à défaut, du marché des obligations. Par ailleurs, rien ne paraît justifier la condition légale, inscrite à l'article 30, de rémunérer les parts sociales à compter seulement de la troisième part.

(b) Articles 87 & 88.

Ces articles précisent les exemptions fiscales dont les coopératives font l'objet. Il paraît surprenant que ces articles figurent dans une loi formant statut des coopératives, alors que ces dispositions devraient figurer dans une loi fiscale. Par ailleurs, comme indiqué dans le chapitre sur les recommandations, les coopératives ne devraient être exemptées d'aucun impôt, à l'exception de l'impôt sur les sociétés dont l'exemption nous paraît justifiée par le principe de transparence fiscale.

(c) Article 104.

Cet article précise que "les coopératives de la réforme agraire restent régies par le Dahir portant loi n° 1-72-278 du 29 décembre 1972 et par les textes pris pour son application". La question reste posée de savoir pourquoi les coopératives de la réforme agraire ne seraient pas régies par les dispositions de cette

¹Article 2 de la loi de 1984.

loi et que les dispositions qui pourraient leur être spécifiques devraient seulement être ajoutées dans leurs statuts.

(d) Article 6.

L'article 6 précise que "les coopératives de production et de commercialisation ne peuvent commercialiser que les produits provenant de leurs membres". Si cette disposition est tout à fait conforme aux principes coopératifs, elle peut considérablement limiter la capacité des coopératives à valoriser les productions de leurs membres. Par exemple, pour compléter sa gamme commerciale, une coopérative peut avoir intérêt à commercialiser des produits achetés à d'autres qu'à ses membres. C'est la raison pour laquelle il serait utile de prévoir la possibilité pour les coopératives de commercialiser, par exemple dans la limite de 50 % du chiffre d'affaires global, des produits conformes à son objet, mais pouvant ne pas provenir des exploitations agricoles de leurs membres. Dans un tel cas, les produits achetés à d'autres qu'aux membres de la coopérative ne devraient faire l'objet d'aucune exemption fiscale, y compris en matière d'impôt sur les sociétés.

(e) Article 11.

L'article 11 précise que "deux ou plusieurs coopératives de même type pouvant se porter préjudice ne peuvent se constituer dans la même circonscription territoriale". Cette disposition protectionniste est en complet désaccord avec la logique du libéralisme économique qui prévoit précisément de laisser chacun libre de créer une entreprise en assumant le risque qui en découle. L'étude de la suppression de cette disposition devrait être dès lors lancée. Par ailleurs, la notion de circonscription territoriale n'est pas précisée dans cette loi, ce qui rend, en toute état de cause, cet article difficile à appliquer et en ferait certainement une source de conflits.

(f) Dispositions absentes.

* le statut de chaque coopérative devrait préciser les volumes d'activité que les coopérateurs s'engagent, sauf cas de force majeure, à réaliser avec la coopérative. Cet engagement d'activité est le fondement de l'action coopérative, aussi devrait-il non seulement être inscrit dans les statuts, mais encore, tout manquement en ce domaine devrait-il être sanctionné.

* Par ailleurs, la loi formant statut des coopératives ne précise pas qu'elles puissent prendre des participations dans des sociétés de capitaux, ni qu'elles puissent créer des sociétés de capitaux. Il serait utile de préciser que ces prises de participations sont possibles pour les coopératives. Dans le même sens, il paraîtrait souhaitable de pouvoir créer des sociétés du type des Sociétés d'intérêt collectif agricole (SICA) françaises, où des entreprises commerciales peuvent s'associer avec des coopératives ou des agriculteurs, pour valoriser un produit mis en commun par les uns et les autres.

CEREALES, OLEAGINEUX ET EDULCORANTS

RESUME

(i) Sept séries de facteurs essentiellement liés aux prix menacent le développement et la performance des sous-secteurs des céréales, des oléagineux et des édulcorants, à savoir : (a) les distorsions affectant les prix et les restrictions quantitatives; (b) des moyens de stockage et des matériaux d'emballage inadéquats; (c) des normes de qualité insuffisantes; (d) des moyens de transport et de communication laissant à désirer; (e) un accès insuffisant aux moyens modernes de gestion des risques; (f) le manque d'automatisation du système d'admission temporaire de produits importés entrant dans la production de produits exportés; et (g) le système proposé de prix de référence agricoles.

(ii) Les distorsions qui existent se manifestent de façons différentes selon les sous-secteurs. Du fait du contrôle direct et généralisé exercé sur les prix, les marges, les niveaux de production et les entrées, les signaux que donnent les prix manquent de cohérence. Dans le cas du blé tendre, par exemple, les boulangeries industrielles subissent un effet d'étau résultant de l'évolution en sens contraire des coûts et des prix : en effet, les prix du pain sont réglementés (du fait de l'accord de modération), mais les boulangers ont vu les coûts moyens de la farine augmenter à mesure que leur accès à la farine nationale (subventionnée) a diminué. Ce sous-secteur connaît des problèmes de qualité à tous les niveaux — production et importation, stockage et emballage, minoterie et boulangerie industrielle. En ce qui concerne les oléagineux et les aliments du bétail, la fixation de prix uniformes décourage la concurrence et les économies d'échelle que permettraient des achats en grande quantité. Dans le domaine du sucre, les contrôles exercés sur la production et les contrôles à l'entrée ont entravé la rationalisation et la restructuration des fabriques de sucre de canne et de betterave et, pour plusieurs sucreries de betterave, le lancement d'activités de production de sucre blanc, à la différence de ce qui s'est fait presque partout ailleurs dans le monde. Enfin, les distorsions affectant les prix relatifs de l'orge produit localement et du maïs importé limitent l'utilisation d'orge en remplacement du maïs dans l'alimentation du bétail.

(iii) Les mesures de libéralisation supplémentaires envisagées devraient réduire ces problèmes, mais l'application des prix de référence actuellement envisagés par le Gouvernement pourrait présenter de sérieux inconvénients. A la longue, en effet, cela portera le coût des intrants bien au-dessus de leurs équivalents frontière, de sorte que les prix intérieurs et les prix frontière ne seront plus alignés. La grande diversité des taux de protection nominale par produit proposés risque d'engendrer des taux de protection effective extrêmement variés. L'application de prix uniformes indépendamment des différences de qualité d'un produit donné entraînera une surconsommation de sous-produits de bonne qualité et une sous-consommation de sous-produits de qualité inférieure, et l'application de prix uniformes indépendamment de l'aspect saisonnier des produits n'incitera pas les producteurs à stocker, ce qui est déjà un sérieux problème pour le blé tendre. Le système de prélèvements variables accompagnant les prix de référence présentera de nouveaux risques pour les entreprises marocaines qui vendent ces produits, leurs substituts et dérivés, sur les marchés internationaux, et ces entreprises seront moins en mesure d'utiliser les marchés à terme des marchandises et de mieux gérer les risques. En particulier, il leur sera

impossible de se couvrir correctement face aux prélèvements variables sur la base des fluctuations indépendantes des cours mondiaux des oléagineux, des huiles et des tourteaux protéiques sur des marchés des grains, des graisses et des huiles caractérisés par l'existence de nombreux produits substituables. De ce fait, le système de prix de référence qui est proposé risque de réduire considérablement les gains d'efficacité attendus des mesures de libéralisation supplémentaires.

(iv) Les industries de transformation des céréales, du sucre et des oléagineux ne sont pas en mesure de livrer aux entreprises agro-industrielles marocaines des intrants semi-finis (farine, sucre, huile et leurs dérivés) à des prix compétitifs sur le plan international. Les entreprises agro-industrielles à vocation exportatrice qui utiliseraient ces intrants voient ainsi affectée leur aptitude à soutenir la concurrence internationale pour toute une série de produits de consommation.

(v) Une autre distorsion importante inhérente au système administratif de fixation des prix tient à l'utilisation non rentable de l'eau dans des cultures comme la canne à sucre ou le blé dans des zones irriguées, au détriment des productions horticoles pour lesquelles les ventes aux entreprises agro-industrielles exportatrices sont loin d'être garanties.

CEREALES, OLEAGINEUX ET EDULCORANTS

3.0.1 L'existence d'un secteur national de la betterave ou de la canne à sucre, ou d'une production locale de graines oléagineuses ou de céréales, n'est une condition ni nécessaire ni suffisante de l'établissement et de la survie d'industries locales utilisant le sucre, les huiles végétales ou la farine comme une de ses principales matières premières. Le succès de Singapour et des Pays-Bas, centres où des produits alimentaires importés en vastes quantités sont soumis à une nouvelle transformation, en est une démonstration probante. Par conséquent, le traitement des produits agricoles peut être étudié séparément de la production des matières premières agricoles elles-mêmes. Nous ne considérons donc, dans le présent chapitre, les aspects agricoles de la production de céréales, graines oléagineuses et sucre que dans la mesure où ils influencent les quantités, qualités et prix des matières premières, ainsi que les méthodes et circuits de distribution par l'intermédiaire desquels les matières premières agricoles sont livrées à l'industrie.

3.0.2 L'accent sera mis ci-dessous sur le traitement des céréales, huiles comestibles et produits dérivés d'édulcorants au-delà du produit primaire final. Pour les céréales, cela signifie que nous nous intéresserons à leur transformation en farine ou semoule ou à leur incorporation dans des aliments pour animaux, et que l'attention se portera tout particulièrement sur les facteurs qui influencent les stades subséquents de valeur ajoutée à ces produits intermédiaires. S'agissant des graines oléagineuses, nous nous intéresserons à leur trituration, qui se traduit par la production d'huiles et de farines végétales, ainsi qu'aux utilisations subséquentes de ces huiles et farines dans d'autres activités de transformation. L'attention se portera en outre sur le traitement des olives en conserves. Pour les édulcorants, il y a quatre principaux centres d'intérêt : (a) l'industrie de traitement du sucre¹, (b) l'utilisation des amidons extraits de céréales dans la fabrication d'édulcorants amylicés et l'utilisation subséquente de ces produits dans l'industrie; (c) la commercialisation et le traitement de la pulpe de betterave et des mélasses, produits dérivés de la fabrication du sucre de betterave ou de canne et (d) l'utilisation industrielle du sucre dans l'industrie alimentaire.

A. Examen des principales questions

3.0.3 A titre d'introduction aux trois secteurs étudiés, les tableaux 3.1 et 3.2 indiquent les principales modifications des habitudes de consommation alimentaire des années 70 aux années 80. Les matières premières, ou les produits qui n'ont subi que peu de transformation, comme le beurre, la viande, les fruits, le sucre, l'huile d'olives et les grains, ont perdu du terrain, tandis que des produits industriels, tels que les huiles végétales, le pain, le couscous et les pâtes, ont enregistré les principaux progrès. Le

¹Avec l'assentiment du MARA, les études précédentes sur le sous-secteur du sucre, effectuées en 1991 par Mme/Messrs. Shilpa Patel (Division de l'industrie et du commerce, Département du Maghreb), Michel L. Debatisse (Département technique), Jacques Armaingaud et Guy Tramzal (consultants) dans le contexte de la préparation du Prêt à la rationalisation des entreprises publiques II n'ont pas été refaites durant la mission de juin 1992. La section D est basée sur leurs constatations et conclusions.

Tableau 3.1 : Consommation par habitant

(kg per habitant, y compris l'autoconsommation)

Utilisation par les ménages	1970/71			1984/85			% de variation du total
	urbain	ruraux	total	urbain	ruraux	total	
Lait	30,52	27,29	28,34	43,45	20,24	30,26	6,8%
Beurre	4,13	1,70	2,50	1,96	1,00	1,41	-43,6%
Viande	24,12	14,75	17,85	20,10	12,85	15,95	-10,6%
Légumes frais	123,54	71,19	88,64	138,68	93,72	113,15	27,7%
Fruits	47,14	45,46	46,05	41,19	24,65	31,81	-30,9%
Sucre	26,46	31,23	29,68	25,07	28,54	27,04	-8,9%
Huiles, total	11,73	9,60	10,31	14,22	12,01	12,97	25,8%
dont: végétales	9,42	3,29	5,33	12,30	8,47	10,13	90,1%
Huile d'olives	2,31	6,31	4,98	1,92	3,54	2,84	-43,0%
Céréales	157,87	245,05	216,40	169,14	241,89	210,44	-2,8%
dont:1/: graines	28,28	68,60	55,28	18,38	24,33	21,75	-60,7%
Pain acheté	14,40	2,23	6,27	25,39	3,90	13,20	110,5%
Farine, semoule	87,93	140,98	123,50	96,41	175,73	141,42	14,5%
Couscous	1,31	1,10	1,17	2,39	1,54	1,91	63,2%
Pâtes	3,99	2,15	2,77	4,58	2,95	3,66	32,1%
Divers	4,68	4,02	4,30	2,65	0,94	1,68	-60,9%

1/ en équivalents céréales

tableau 3.3 donne en résumé la composition des exportations de céréales, d'édulcorants et de produits à base de graines oléagineuses en 1991. La prédominance des produits traditionnels, fabriqués à base d'olives, en ressort clairement. Les trois secteurs agro-industriels traités dans le présent chapitre diffèrent fortement entre eux à de nombreux égards. Il n'en est pas moins possible de discerner certaines similitudes dans la nature des obstacles qui entravent toujours le développement de la transformation de matières premières agricoles dans les trois industries. On peut distinguer sept classes principales d'obstacles à la réalisation du potentiel intégral du secteur agro-industriel au Maroc. Ces obstacles peuvent être résumés comme suit :

- (a) distorsions de la structure des prix;
- (b) déficiences de l'offre et de la qualité de l'emmagasinage;
- (c) manquements dans l'application des normes de qualité;
- (d) restrictions quantitatives à la production, y compris les contrôles à l'entrée dans un secteur, et réservation de certaines activités à des entreprises d'Etat;
- (e) déficiences de l'infrastructure;
- (f) régime du commerce extérieur; et
- (g) système de prix de référence pour les matières premières agricoles.

Tableau 3.2 : Dépenses alimentaires des ménages

(pourcentage)

	1970/71	1984/85
Produits laitiers	4,5	5,2
Beurre	2,2	2,1
Viande	22,1	21,4
Légumes frais	6,7	9,3
Fruits	4,8	4,4
Sucre	11,9	6,2
Huiles comestibles	6,2	7,1
Produits céréaliers	25,3	23,6
Légumes secs	1,3	3,2
Produits sucriers	0,7	0,6
Epices & condiments	1,9	3,3
Boissons (utilisation ménagère)	0,7	0,6
Repas pris au dehors	3,1	3,2
Autres articles	8,6	9,8

3.0.4 La distinction entre les sept classes d'obstacles n'est pas toujours très claire. On peut faire valoir que les déficiences de l'emmagasinage des produits primaires et le caractère inadéquat des normes de qualité dans l'agro-industrie sont des conséquences directes des distorsions des prix, qui adressent des messages inappropriés aux producteurs, commerçants et transformateurs nationaux. Néanmoins, les rubriques indiquées ci-dessus constituent un cadre approprié pour l'analyse des problèmes de l'agro-industrie marocaine.

3.0.5 Dans la suite du présent chapitre, nous examinerons la manière dont ces obstacles se manifestent respectivement dans les secteurs des céréales, des graines oléagineuses et des édulcorants; il est cependant utile d'esquisser au préalable certaines des principales façons dont ces obstacles affaiblissent l'agro-industrie marocaine et réduisent sa capacité de soutenir la concurrence de fournisseurs étrangers.

**Tableau 3.3 : Exportations de céréales et produits
à base d'huiles et olives en 1991**

Code NDB	Produit	Quantité (tonnes)	Valeur (000 DH)	Valeur unitaire (DH/tonne)
11.08.01	Fécule de maïs	362	1.308	3.615
15.07.03	Huile d'olive vierge raffinée	616	9.123	14.810
15.07.04	Huile d'olive non vierge raffinée par 20 kg.	132	2.276	17.291
15.07.05	Idem - non emballée per 20 kg.	8	62	8.234
15.07.06	Huile d'olive à usage pharmaceutique non raffinée	373	5.411	14.514
15.07.07	Huile d'olive non vierge raffinée (divers)	841	14.270	16.976
15.07.07.79	Huile de Grignon	286	3.676	12.857
15.13.15	Margarine	4.446	44.088	9.915
17.02.29	Glucose (<99% pure)	142	448	3.157
20.02.51	Olives vertes en boîtes	9.144	110.124	12.044
20.02.52	Olives rouges en boîtes	21	276	13.040
20.02.53	Olives noires en boîtes	35.978	177.442	4.932
20.02.54	Olives farcies en conserves	68	1.440	21.184
20.02.55	Olives vertes en barils	9.272	82.613	8.910
20.02.56	Olives rouges en barils	1.669	13.374	8.013
20.02.57	Olives noires en barils	14.084	130.077	9.236
20.02.58	Olives farcies en barils	186	2.489	13.399
20.06.38	Abricots en conserves avec sucre	6.811	89.325	13.114
21.06	Levain	1.830	30.250	16.530

Distorsions dans le système des prix

Graines oléagineuses

3.0.6 On peut trouver dans les secteurs des graines oléagineuses et des céréales des exemples particulièrement frappants des effets des distorsions des prix. Dans le cas du secteur des oléagineux — comme dans les deux autres secteurs — certaines de ces distorsions sont le résultat des systèmes de compensation et de péréquation. A cause de ces systèmes, les transformateurs industriels et les utilisateurs d'huile végétale sont fort peu incités à se faire concurrence ou à améliorer leur efficacité. Les prix des

huiles végétales sont contrôlés d'une façon qui empêche les acheteurs importants de tirer profit des économies d'échelle dans leurs achats et les utilisateurs ne sont guère encouragés à profiter d'avantages de localisation, car les mêmes prix sont imposés sur la totalité du territoire. Les triturateurs et raffineurs de graines oléagineuses sont soumis à des contraintes particulièrement sévères, car les prix de leurs intrants en matières premières et les marges de transformation sont entièrement dictés par l'Etat.

3.0.7 La plupart des formes spécifiques de distorsion devraient disparaître à la suite de la mise en application d'un système de prix de référence. Cependant, dans la forme proposée par le Gouvernement, l'adoption de prix de référence n'a pas pour but de mettre fin à la pratique actuelle, l'imposition de prix identiques sur l'ensemble du pays pour toutes les huiles végétales comestibles qu'elles soient à base de fèves, de soya, de graines de colza ou de tournesol, alors que ces huiles ne se vendent pas à des prix identiques sur les marchés mondiaux. Par conséquent, si les propositions actuelles sont appliquées sans modification, les Marocains seront encouragés à une consommation excessive d'huiles qui se vendent à des prix élevés sur les marchés mondiaux et à sous-consommer les huiles qui s'y vendent au rabais.

Céréales

3.0.8 Dans le secteur céréalier, les distorsions sont les plus notables dans la fixation des prix et dans la distribution de la farine de blé. Le Gouvernement a choisi de subventionner les prix d'un million de tonnes de "farine nationale" (FN) de qualité inférieure. La qualité plus élevée, "farine de luxe" (FL), n'est pas subventionnée. En pratique, toutefois, le marché potentiel de la FN dépasse sensiblement le million de tonnes, en partie parce que la subvention de la FN stimule artificiellement la demande de farine de cette qualité, aux dépens de la FL ainsi que de la farine traditionnelle (non subventionnée) produite par les moulins artisanaux traditionnels. Dans ces circonstances, les enquêtes menées au titre du Projet de réforme de la commercialisation des céréales (PRCC) sur les prix au détail de la FN dans les souks, ont révélé que celui-ci dépasse de jusque 30 % le prix officiel qui devrait être protégé grâce à l'intervention de l'Etat. Environ la moitié de la subvention à la FN est prélevée comme rente économique par les intermédiaires, de sorte que le groupe cible visé ne profite que de l'autre moitié.

3.0.9 Ces distorsions s'étendent au secteur de la boulangerie. Les prix du pain sont contrôlés officiellement et, avant 1986, les prix tant de la FL que de la FN étaient également contrôlés, ce qui signifie que les marges de boulangerie étaient assez largement protégées. Depuis lors, les prix de la FL sont déterminés par le marché libre et la part de la FN dans les achats de farine de blé par les boulangeries est tombée de plus de 50 % en 1984/85 à 30 % à peine en 1988/89, et l'on estime généralement qu'elle s'est encore amenuisée depuis. La distribution de FN aux boulangers de grandes villes comme Casablanca est dirigée vers les grandes institutions, telles que les écoles, prisons ou forces armées, ou vers les boulangers de zones de pauvreté.

3.0.10 La réduction de l'accès à la FN peu coûteuse depuis le milieu des années 80 a inévitablement augmenté le coût moyen de la farine pour les boulangeries. En fait, même avant que le Gouvernement ait commencé à limiter les quantités de FN qu'il était disposé à subventionner, les prix de la farine sont montés plus rapidement que le prix de vente du pain. Entre 1985 et 1988, le prix imposé d'un pain de 200 grammes n'a augmenté que de 6 %, alors que celui de la FN est monté de plus de 15 %. Etant donné cette compression des bénéfices des boulangeries imputable au rapport entre les prix de revient et de vente, il n'est guère surprenant que leur utilisation (déclarée) de farine soit tombée de plus de 20 % entre 1984/85 et 1988/89, la fabrication industrielle de pain étant devenue du moins en moins rentable.

Edulcorants

3.0.11 Dans le secteur des édulcorants la principale distorsion des prix — les différences de prix de cession des divers producteurs de sucre blanc — devrait disparaître à la suite de la nouvelle politique en matière de prix agricoles. Bien qu'on puisse donc s'attendre à une situation plus libéralisée, il n'en subsiste pas moins une autre distorsion des prix. Dans beaucoup de pays industrialisés, les édulcorants sur base d'amidons et leurs dérivés rivalisent avec le sucre. Actuellement, le Gouvernement marocain autorise l'importation de maïs en franchise de douane pour la fabrication sur base de produits amylacés, tout en maintenant pour le sucre un prix intérieur qui dépasse sensiblement son cours mondial. Ceci crée un déséquilibre potentiel considérable en faveur des édulcorants sur base d'amidons, ce qui pourrait entraîner une perte importante de ressources.

Déficiences de l'offre et de la qualité du stockage

3.0.12 La façon traditionnelle dont le Gouvernement finance l'emmagasiner du blé tendre, des huiles oléagineuses et du sucre dans le secteur commercial (par opposition au secteur traditionnel) consiste à contribuer aux frais d'emmagasiner par le système dit de compensation. Dans le secteur des céréales, l'ONICL paie des primes de stockage aux coopératives et aux commerçants agréés; dans le secteur des oléagineux, la COMAPRA est chargée de tous les achats et emmagasinages de graines oléagineuses de production nationale, et bénéficie d'une compensation pour couvrir ses frais de stockage. Dans le secteur du sucre, la méthode utilisée pour rembourser les frais d'emmagasiner est moins directe, mais le prix de cession perçu par les entreprises de transformation du sucre, après "compensation" pour la production de sucre blanc par les diverses usines, est calculé en fonction des coûts de production, de sorte qu'il comprend une provision pour le coût du stockage. Toutefois, en ce qui concerne le sucre, la générosité du système de compensation s'est déjà affaiblie.

Sucre

3.0.13 Ce n'est que dans le secteur sucrier que l'on peut estimer satisfaisants les disponibilités et la qualité de l'emmagasiner (encore que l'on puisse prévoir quelques modifications dans un régime plus libéralisé).

Céréales

3.0.14 Dans le secteur céréalier, on reconnaît unanimement que les primes de stockage pour le blé tendre sont loin d'atteindre les valeurs nécessaires à un rendement correct des investissements en capacité d'emmagasiner. Par conséquent, les sociétés privées ne peuvent justifier la construction d'entrepôts de bonne qualité et utilisables par tous les temps que s'ils bénéficient de subventions ou ne respectent pas les prix officiels à la production fixés par l'Etat. Le secteur de coopératives bénéficie d'un accès au crédit subventionné, acheminé par le CNCA, ce qui crée des distorsions additionnelles entre les coopératives et les commerçants privés, mais même dans ces conditions, le secteur ne trouve pas dans le stockage une activité rémunératrice. Par conséquent, jusqu'à un tiers de la capacité d'emmagasiner du secteur commercial consiste en aires à ciel ouvert², qui subissent de fortes pertes de stockage et une détérioration sensible de la qualité.

²Voir le tableau 2.7 de l'annexe technique 2 pour plus de détails sur la capacité d'emmagasiner du secteur coopératif.

3.0.15 Les commerçants privés parviennent assez facilement à augmenter leurs bénéfices d'emmagasinage en payant aux cultivateurs un montant inférieur aux prix officiels à la production de blé tendre, les années de bonne récolte. Ils laissent alors les coopératives acheter la majeure partie des livraisons initiales de blé au prix officiel. Une fois remplis les magasins des coopératives et lorsque celles-ci ont épuisé leur financement pour le stockage en plein air, les commerçants en question sont à même d'acheter aux cultivateurs, le blé tendre à des prix qui traduisent l'offre et la demande et qui sont inférieurs au niveau fixé par l'Etat.

Graines oléagineuses

3.0.16 Pour les graines oléagineuses, le problème est quelque peu différent. En vertu de son monopsonne à l'achat de ces graines, la COMAPRA est l'organisme tout désigné pour entreprendre des investissements en entreposage. La COMAPRA hésite, toutefois, à s'engager dans de telles dépenses, lorsque, selon toute probabilité, l'emmagasinage, parallèlement à la commercialisation des oléagineux, sera bientôt confié au secteur privé.

Normes de qualité inadéquates

3.0.17 La politique suivie par le Gouvernement marocain dans les trois secteurs examinés ci-dessus a visé principalement un double objectif : relever le niveau de production des producteurs nationaux et atténuer l'impact de prix à la production élevés sur les consommateurs du pays. En raison des buts poursuivis, des systèmes rigides d'intervention sur les prix ont été érigés, systèmes dont le démantèlement vient seulement d'être entrepris.

Céréales

3.0.18 L'établissement de règles et normes de qualité, plus ou moins conformes aux systèmes différenciés en vigueur dans les pays industrialisés, n'avait, aux yeux des décideurs, qu'une faible priorité, ceux-ci se contentant de permettre que les niveaux de qualité des céréales, oléagineux et sucre soient évalués en fonction d'un très petit nombre de critères. C'est ainsi que les normes de qualité des céréales sont formulées principalement en termes de poids spécifique, et ne font aucune mention de la teneur en protéine, bien que ce soit là un des plus importants indicateurs de la qualité des céréales commercialisées sur les marchés mondiaux. Qui plus est, il n'existe au Maroc que deux classes principales de qualité des farines de blé, avec un degré de latitude considérable en ce qui concerne les critères à satisfaire dans chaque classe. En outre, les spécifications pour la teneur en cendres, la minéralisation, ne se chevauchent pas, si bien qu'il existe des variétés de farine produites couramment et qui tombent entre les deux classes.

Graines oléagineuses

3.0.19 L'évaluation de la qualité aux fins de paiement pour les graines oléagineuses produites dans le pays ne tient aucun compte de la teneur effective en huile et en protéines, bien que ce soient là les plus importants déterminants de la valeur des graines oléagineuses. En ce qui concerne les huiles végétales raffinées, le stade final, nous aurons déjà noté l'existence de la politique d'uniformité du prix national pour toutes les variétés de ces huiles. De ce fait, il n'est généralement pas possible d'effectuer une différenciation entre huiles végétales. Les consommateurs marocains sont ainsi à même d'acheter des

huiles vendues à un prix élevé sur les marchés mondiaux au même coût que d'autres huiles de moindre valeur.

Sucre

3.0.20 C'est dans le secteur sucrier que le renforcement des normes nationales de qualité a progressé le plus. Trois degrés de normes de qualité sont maintenant en cours d'adoption et sont inspirés des normes de la CE. Toutefois, toute une série de problèmes causés par l'importation de sucre brut d'une qualité inacceptablement médiocre pour raffinage dans le pays, a révélé que le Maroc n'a pas suivi l'évolution des normes internationales du commerce de sucre brut et reste bien en — deçà des autres importateurs en ce qui concerne l'adoption de mesures révisées de pénalités et primes pour des impuretés spécifiques.

Les matériaux locaux d'emballage

3.0.21 Un aspect particulier de la qualité qui touche les trois secteurs agro-industriels sous revue concerne la qualité et le coût des emballages de fabrication nationale. Divers producteurs ont exprimé leurs réserves à ce sujet. Un producteur de produits de haute qualité a dit qu'il pouvait, même après paiement des droits de douane, acheter des matériaux d'emballage importés (tels que les feuilles de plastique imprimées pour l'emballage) à 86 % du coût de matériaux marocains comparables; pour cette raison, il consacrait à des importations 95 % de ses achats d'emballage. Il semble bien que la plupart des exportateurs contactés préféreraient des matériaux d'emballage importés (admis au Maroc au titre d'admission temporaire) pour l'empaquetage de leurs produits à l'exportation. Une plainte que plus d'un industriel transformateur a exprimée concernant les matériaux locaux d'empaquetage était que le revêtement intérieur des récipients en métal était médiocre, ce qui posait un risque de contamination. Ils ont également critiqué la façon dont les matériaux locaux étaient conçus.

3.0.22 Les acheteurs de farines, d'huiles végétales et d'édulcorants sont encore touchés d'une autre manière par la façon dont ces produits sont emballés, notamment par les normes adoptées pour la livraison de ces produits à des utilisateurs industriels. L'administration de la livraison de farine et la vérification du paiement correct de subventions à la farine nationale (FN) ont conduit à des restrictions de la forme dans laquelle les minotiers sont autorisés à livrer leur farine. La FN ne peut être livrée qu'en sacs de coton de 50 kilos, dont la qualité est parfois extrêmement faible. Les pertes provoquées par les déchirures de sacs ou par la contamination de la farine préoccupe certains utilisateurs. La farine de luxe est également livrée en sacs de 50 kg. dont la qualité est variable, mais les livraisons de 25 kg. sont effectuées en sacs de papier kraft et, en juin 1992, la permission a été accordée pour la première fois pour des livraisons en sacs de papier kraft de 10 kg. Comme il est stipulé que des inspecteurs de trois ministères différents vérifient le poids des livraisons de farine par les minoteries, la vente de farine en vrac est actuellement interdite.

3.0.23 Les huiles végétales sont livrées sous différentes formes. Les importantes livraisons industrielles sont effectuées par wagons-citernes, mais des barils sont utilisées pour des livraisons de plus petite taille, tandis que des récipients en plastique sont employés pour le marché de détail. Craignant que les commerçants des souks puissent mélanger les huiles et faire passer des produits contaminés comme huiles raffinées, le Gouvernement versait jadis des subventions à l'empaquetage d'huiles végétales, de sorte que celles-ci revenaient moins cher empaquetées qu'en vrac. Ces subventions ont été récemment supprimées. Les incitations de marché seront dorénavant données directement aux raffineurs pour qu'ils différencient leurs produits sous différents types d'emballage. Il est toutefois difficile à savoir de combien

de souplesse ils pourront disposer pour différencier les prix des huiles comestibles. Il faudra que soit parallèlement ajusté le contrôle de la qualité par les services de la Répression des fraudes.

3.0.24 L'huile la plus importante dans l'alimentation traditionnelle et celle des ménages à faible revenu est toujours l'huile d'olive; or celle-ci n'a jamais bénéficié de subventions à l'emballage; aussi les ventes continuent-elles à s'effectuer de la manière traditionnelle sur les marchés locaux, l'huile étant vendue en bouteilles de verre, ou bien en boîtes de fer blanc ou récipients en plastique (semblables à ceux utilisés pour les huiles végétales). Les ventes à l'exportation se font en barils. Les olives en conserves sont fournies en boîtes ou emballages de plastique, de même qu'en barils pour les gros clients à l'étranger.

3.0.25 Le sucre est livré aux clients industriels en sacs de coton de 50 kg. ou en plus petits lots dans des sacs en papier. Le contraste est frappant entre la propreté des sacs en coton utilisés pour les livraisons de sucre et l'aspect minable — saleté et rapiècements — des sacs servant à la livraison de farine. Le sucre n'est pas livré en vrac ou à l'état liquide, mais cela n'est pas dû à quelque restriction qui aurait été mise à ces modes de livraison.

Restrictions quantitatives à la production et contrôles à l'entrée dans le secteur

3.0.26 Une des conséquences du système de compensation est le besoin de strictes réglementations gouvernementales sur des flux de matières premières nationales ou importées vers les usines de transformation, comme les minoteries, les installations de broyage des graines oléagineuses et les raffineries de sucre. L'intervention de l'Etat doit encore augmenter si un système de péréquation, destiné à assurer l'uniformité du prix sur l'ensemble du territoire, est également en vigueur. Le ciblage de certains produits pour des subventions spéciales au prix — comme dans le cas de la farine nationale — complique encore davantage la réglementation du secteur.

Sucre

3.0.27 La méthode préférée pour la surveillance des opérations dans les trois secteurs sous revue est le contrôle direct de plusieurs aspects des divisions de production dans les industries transformatrices. Le sucre a été le moins touché par ces contrôles directs, mais il est évident que ce sont les objectifs de politique du Gouvernement, plutôt que les pratiques commerciales ordinaires de maximisation des bénéfices, qui expliquent comment le Maroc est maintenant un des rares pays producteurs de betteraves qui se borne à fabriquer du sucre brut sans adapter ses usines, pour leur permettre de produire du sucre blanc. Dans le traitement des produits dérivés du sucre, tels que les mélasses, il existe encore d'autres formes de contrôle. La distillation d'alcool de mélasse est surveillée par un organisme public. Les prix de l'alcool diffèrent selon la qualité finale du produit, mais les contrôles officiels des prix sont utilisés pour assurer des prix plus élevés à certains producteurs, d'une façon qui ne traduit pas pleinement les différences de qualité de leurs productions respectives.

Céréales

3.0.28 Jusqu'à ce que soit complétée la libéralisation du marché des céréales, (attendue pour la fin de 1993 et 1994), le secteur de commercialisation des céréales est supervisé par l'ONICL. Cet organisme paraétatique est chargé de décider (a) qui peut bénéficier de ristournes de stockage, (b) où et quand le blé est livré aux minoteries, (c) l'allocation des quotas aux minoteries qui reçoivent des

subventions pour la production de farine nationale et (d) les zones géographiques desservies par les diverses minoteries. Afin de se prémunir contre les allégations éventuelles de favoritisme, l'ONICL cherche à assurer que les minoteries de la même région reçoivent un assortiment identique de matières premières, dans ce sens qu'ils se partagent dans les mêmes proportions chaque cargaison d'importations ou livraison de blé tendre national prélevée sur les stocks. Ceci signifie que les minoteries, non seulement sont assujetties à un contrôle de leur niveau de production et de leur périmètre de commercialisation, mais subissent aussi une privation de leur liberté de choisir les qualités de leur approvisionnement en blés tendres, même si elles sont disposées à payer un plus haut prix pour certaines caractéristiques.

Graines oléagineuses

3.0.29 Le secteur des huiles oléagineuses ne comporte qu'une seule entreprise de trituration, qui fonctionne dans le cadre d'un système de compensation. Chaque raffinerie se voit allouer un quota de production basé sur les parts de marché observées. Dans ce cas, toutefois, les allocations de quotas ne sont pas rigidement appliquées. Les quotas peuvent être transférés entre raffineries moyennant approbation par l'administration.

Déficiences des services financiers et de l'infrastructure

3.0.30 Les déficiences des services financiers et de l'infrastructure ne sont pas propres à quelque secteur particulier. Parmi les plus importantes déficiences dont souffrent les opérations des trois secteurs sous revue, on peut relever les suivantes :

3.0.31 **Infrastructure financière** : L'octroi de crédit à long terme aux agro-industries est fort modeste comparativement à celui de crédit à court terme. Par conséquent, bien des investisseurs sont contraints de recourir à une série d'emprunts à court terme (contractant de nouveaux emprunts pour le refinancement d'emprunts venant à échéance). Ceci comporte plus de risques et de coûts qu'un financement à long terme d'un projet.

3.0.32 **Gestion des risques**. Il n'existe pratiquement pas de mécanisme pour se prémunir contre les risques liés aux prix. Les sociétés marocaines sont handicapées comparativement à beaucoup de leurs plus importants concurrents étrangers dans leur aptitude à gérer les risques de plusieurs aspects financiers de leurs opérations, notamment les risques de change, de taux d'intérêt et de variations des prix mondiaux des matières premières sur les marchés internationaux. Au surplus, les nouveaux droits de douane proposés, qui comprendraient les prix de référence et des prélèvements variables, entraîneraient (a) la nécessité de s'adresser aux marchés à terme étrangers pour se couvrir contre les risques de variation des prix mondiaux; (b) une incitation supplémentaire à spéculer sur les fluctuations du prélèvement (on a pu constater dans la CE que la spéculation sur les prélèvements à l'importation peut être fort lucrative et, dans le cas de l'industrie de trituration des oléagineux, sur les trois fluctuations, fondamentalement indépendantes, des prix mondiaux des graines, des huiles brutes et du tourteau; et (c) l'impossibilité de se couvrir contre les prélèvements indépendants qui en résultent sur les trois produits.³

³Dans d'autres pays, la preuve a été faite que les entreprises de trituration des graines oléagineuses auraient souffert à long terme d'une marge négative ou presque nulle de broyage, si elles avaient fait la moyenne des prix mondiaux des trois produits que comportent leurs opérations : les graines, les huiles et la farine de protéine. Cela tient au fait que les marchés des corps gras

3.0.33 Transport. Beaucoup de sociétés recourent à l'ONT pour le transport de leurs produits⁴. En pratique, l'ONT utilise des véhicules de sous-traitants. Ceci cause souvent d'importants retards dans la fourniture de véhicules, notamment dans le cas de certaines formes plus spécialisées de transport, comme les camions frigorifiques, ou si certains chargements ne semblent pas populaires chez les propriétaires de camions (ce qui semble être le cas du transport de betteraves à sucre). En outre, on entend un peu partout la plainte que si le soin de trouver les véhicules appropriés est entièrement confié à l'ONT, la vitesse de rotation des transporteurs est beaucoup plus lente que dans le cas de négociations directes avec des contractants privés. En pratique, les utilisateurs importants et réguliers de transports routiers recourent de plus en plus à un système de transactions semi-privées avec des propriétaires déterminés de camions, après quoi l'accord privé est effectivement officialisé par l'ONT (qui n'en impose pas moins, malheureusement, sa commission normale pour la fourniture des véhicules).

3.0.34 Télécommunications. Le système téléphonique est loin de répondre aux exigences d'un secteur industriel moderne et efficace. La capacité du système est incapable de satisfaire la demande de lignes, ce qui cause des retards excessifs dans les communications tant nationales qu'internationales et dénie aux entreprises marocaines l'aptitude de répondre rapidement aux commandes éventuelles. Cette contrainte revêt une gravité particulière dans le contexte de la libéralisation des échanges de produits agricoles tels que les céréales, le sucre ou les oléagineux, dont les prix fluctuent et où la modicité des marges commerciales dans le commerce international exige un accès immédiat aux marchés extérieurs pour bloquer un prix dès qu'il est proposé. Sans une expansion de la capacité des télécommunications, les sociétés marocaines demeureront sérieusement désavantagées dans le commerce international.

3.0.35 Niveau technologique et compétence de gestion. Il existe au Maroc un grand nombre de sociétés agro-industrielles qui semblent appliquer les techniques modernes d'une manière efficace et qui sont bien gérées. Cependant, il y a aussi un nombre considérable d'entreprises qui ne survivent que grâce aux restrictions quantitatives et aux obstacles mis à l'entrée de nouveaux concurrents. Parmi les domaines où la technologie est déficiente, les suivants méritent une mention spéciale : dans le secteur sucrier, il est étrange de trouver des usines de traitement de betteraves qui s'arrêtent au stade du sucre brut et n'intègrent pas le sucre blanc dans leur production. Dans le secteur des graines oléagineuses, le traitement de graines dures (fèves de soya) et douces (tournesol) dans la même usine n'est normalement pas considéré, dans d'autres pays, comme idéal du point de vue technique. Dans le secteur de la minoterie, la décision d'implanter des moulins un peu partout dans le pays a fait qu'un bon nombre ont été construits avec des technologies qui réduisent leur capacité de fabriquer plusieurs qualités différentes de farine, ce qui serait nécessaire dans un système plus libéralisé.

et des huiles, avec leur multitude de produits végétaux et animaux largement interchangeable, ont un comportement indépendant du marché tout aussi ample que des produits de protéines d'origine animale ou végétale. Heureusement, toutefois, sur des périodes ordinairement courtes durant l'exercice de commercialisation, les fluctuations des prix de ces produits permettent une marge de broyage positive. Dans de tels cas, les responsables des achats couvrent les activités futures de trituration de leur(s) usine(s) en achetant du soya à terme et en vendant à terme des huiles et tourteaux en proportion de leur teneur dans la fève de soya. Ensuite, lorsqu'ils achètent effectivement des fèves (ou vendent effectivement de l'huile et du tourteau), ils revendent leurs fèves de soya à terme (ou rachètent leurs huiles et tourteaux à terme).

⁴Voir aussi le chapitre 4 du rapport principal.

Législation portant atteinte au commerce extérieur

3.0.36 L'intervention de l'Etat marocain dans le commerce extérieur a pour principal objectif de protéger les producteurs agricoles nationaux, sans le faire, toutefois, au détriment des exportations, la promotion de celles-ci étant également un objectif. Or ces deux objectifs sont le plus souvent incompatibles. La protection accordée aux producteurs nationaux tend inévitablement à réduire la gamme des biens disponibles pour les sociétés agro-industrielles, tout en augmentant le coût de leurs intrants. La promotion des activités de traitement pour l'exportation requiert le minimisation, pour ne pas dire la suppression totale, des obstacles à l'utilisation de la gamme la plus large possible de matières premières. Dans les quelques paragraphes qui suivent nous examinerons la manière dont ces objectifs contradictoires sont abordés au Maroc.

Obstacles aux importations

3.0.37 Le Gouvernement a fait des progrès appréciables ces dernières années dans la réduction de la complexité et du niveau des obstacles aux importations. Parmi les indices du progrès figure la suppression de l'usage de deux listes douanières : "A" régissant les droits d'entrée et les prélèvements variables à l'importation et "B" où figuraient les restrictions quantitatives. Au titre de l'accord entre l'Etat marocain et la Banque mondiale (PAS II) il n'y a plus qu'une seule liste, la liste A. Une des réformes mises en application est la simplification de la structure tarifaire. Les droits actuellement applicables aux principaux produits industriels qui intéressent les secteurs des céréales, des oléagineux et du sucre sont les suivants :

Taux tarifaire	Produits
12,5 %	Gluten, huiles végétales et animales à usage industriel
17,5 %	Fécules et poudre de glucose (dextrose)
40 %	Farines et semoules autres que de blé, confiseries, biscuits, levure et pâtes
45 %	Sirop de glucose

Il y a en outre une catégorie de produits agro-industriels de base et de leurs dérivés à laquelle seront appliqués des prélèvements variables conformément à l'accord avec la Banque mondiale. Ces produits comprennent la farine de blé, le sucre et les huiles végétales alimentaires. Selon un haut fonctionnaire qui s'occupe de l'application des prélèvements variables à l'importation sur les produits dérivés, la proposition actuellement en faveur est celle d'un système où l'importateur doit verser le plus élevé des montants suivants : soit le droit de douane en pourcentage, soit le prélèvement variable à l'importation. Ce dernier serait donc parfois remplacé par un droit en pourcentage.

3.0.38 Les normes de qualité qui serviront à la détermination des prélèvements variables seront liées aux critères nationaux de qualité. Là où ces derniers diffèrent qualitativement des normes extérieures, il est actuellement proposé d'adopter une préférence nationale d'entre 2 et 5 %.

Projet de loi (13-89) sur le commerce extérieur

3.0.39 Cette loi, déjà votée par l'Assemblée nationale mais pas encore sanctionnée par le Roi, donne une base juridique au système des prélèvements variables à l'importation pour les cinq secteurs agricoles clés : céréales, oléagineux, sucre, lait et viande, ainsi qu'aux dérivés de ces produits. Aux

termes de ce projet de loi, toutes les recettes tirées de ces redevances et qui ne servent pas à subventionner la consommation (via le système de compensation) seront versées au Fonds de développement agricole. On prévoit que ce Fonds sera utilisé principalement pour financer les investissements dans le secteur agricole, mais le projet de loi envisage aussi qu'il servira au financement des subventions (restitutions) à la réexportation des produits agricoles et de leurs dérivés, mais aux strictes conditions restrictives suivantes :

- (a) les seuls produits recevables à restitution seront les céréales, le lait et la viande (ainsi que leurs dérivés) mais **non pas** le sucre et les graines oléagineuses;
- (b) la restitution ne s'appliquera qu'en cas d'offre excédentaire de ces produits sur le marché intérieur. En d'autres termes, elle sera effectuée exclusivement en cas d'importants surplus saisonniers à écouler; enfin
- (c) la restitution sera égale à la différence entre le prix national d'intervention, lequel ne peut jamais dépasser 80 % du prix de référence, et le prix mondial.

L'administration des exportations de produits transformés

3.0.40 L'on prévoit actuellement que le Fonds de développement agricole servira essentiellement au financement des investissements dans le secteur. Les procédures d'admission temporaire et de remboursement douanier, et non pas la restitution, constitueront la façon normale de soutenir les exportations. Les principaux éléments des procédures d'exportation, en ce qui concerne les produits agro-industriels, peuvent être résumés comme suit :

Certificats d'exportations

3.0.41 Le décret d'octobre 1988 énumérait un petit nombre de produits pour lesquels un certificat d'exportation est requis. Ce sont les farines de céréales, le sucre raffiné, les huiles végétales et les sons. Il est significatif que tous ces produits étaient subventionnés par "compensation". Le son n'est plus subventionné, mais la farine nationale et le sucre continuent à bénéficier de la compensation.

Admission temporaire

3.0.42 Par suite de la simplification et libéralisation des procédures douanières, la plupart des produits peuvent être importés actuellement sans approbation préalable au titre de l'admission temporaire et sans paiement de droits de douane, pour transformation en produits destinés à la réexportation. Les seuls produits qui figurent maintenant sur la "liste négative", et nécessitent une approbation préalable à l'admission temporaire, sont les produits agricoles. Toutefois, dans le but de vérifier les coefficients techniques (décrivant le nombre de tonnes de matières premières nécessaires à la production d'une tonne d'un produit exporté) soumis par les entreprises de transformation avec leur demande d'admission temporaire, les autorités douanières tiennent une liste où figurent ces paramètres techniques pour tous les produits précédemment autorisés à bénéficier de cette procédure. Ceci est administré par le biais du système déclaratif des déchets, basé sur les déclarations des exportateurs concernant la quantité de déchets qui sera produite au cours de la fabrication. Si un importateur cherche à se prévaloir de l'admission temporaire pour un produit non encore inscrit à la liste approuvée (même s'il ne figure pas dans la liste négative) une demande spéciale doit être introduite. Les services douaniers vérifient si la déclaration se

si la gamme des déclarations pour le même produit. Les nouvelles usines et les nouveaux produits d'exportation sont admis à bénéficier d'une période exceptionnelle de 6 mois pour la mesure des déchets, durant laquelle des renseignements sont recueillis concernant les niveaux normaux.

3.0.43 Il n'est pas toujours nécessaire de procéder à des importations de matières premières en franchise de douane avant de réexporter des produits manufacturés. Il existe une disposition d'exportation préalable, en vertu de laquelle l'exportateur peut solliciter le droit d'effectuer des exportations pour lesquelles il a utilisé des stocks déjà présents au pays et d'obtenir par la suite une exemption des droits d'entrée pour de futures importations destinées à remplacer les matériaux tirés du stock. Une autre forme d'admission temporaire concerne les machines importées temporairement pour utilisation principale dans la fabrication de produits destinés à l'exportation. L'importateur de ces machines n'est pas tenu de payer la redevance, où les droits d'entrée sont acquittés tous les trois mois en tranches d'un dixième, jusqu'au trentième mois.

Ristournes douanières

3.0.44 Les exportateurs disposent également d'une procédure de ristournes, mais comme ils auraient à payer les droits avant de pouvoir prétendre à un remboursement, cette procédure est très rarement invoquée.

Procédures administratives

3.0.45 Les autorités douanières sont en train de simplifier les procédures applicables à l'importation et réexportation de produits. C'est ainsi qu'une caution bancaire doit être déposée par les sociétés qui sollicitent une admission temporaire, en garantie contre la non-réexportation du produit stipulé après sa fabrication. Ceci entraîne pour l'exportateur d'importants frais bancaires. Dans le dessein de réduire ces coûts ou même de les éviter entièrement, les douanes permettent actuellement la participation des exportateurs à un cautionnement mutuel entre entreprises. Au titre de cette procédure, la garantie exigée de l'importateur peut être fournie par un exportateur dont il est su qu'il a gagné un montant de devises au moins aussi élevé que la somme que l'autre société est censée gagner par ses réexportations. De cette manière, leurs garanties sont mises en commun.

3.0.46 Un autre exemple des progrès réalisés par l'administration des douanes dans la simplification des importations et exportations de produits est la réduction de la documentation imposée aux exportateurs. A partir du 1^{er} juillet 1992, une Déclaration unique des marchandises a été adoptée, ce qui veut dire qu'un seul formulaire doit être soumis à la douane pour les importations et exportations, conformément aux normes internationales. Il y avait auparavant 30 formulaires. En outre, l'administration des formulaires douaniers sera décentralisée. La procédure pour la détermination des déchets et pour l'estimation des proportions de différents produits (pour la demande d'admission temporaire à la réexportation) a également été simplifiée. Jadis chaque container exporté était examiné; actuellement un échantillon est prélevé sur un ou deux containers seulement.

3.0.47 Les utilisateurs industriels interrogés durant les visites sur le terrain vantent les réformes appliquées par l'administration douanière. Ils ont aussi loué la nouvelle ouverture et accessibilité des autorités douanières sous la direction actuelle.

Zone de libre échange des pays du Maghreb

3.0.48 Les marchés sur lesquels le Maroc peut bénéficier du plus grand avantage comparatif sont ceux du Maghreb, au sein duquel des préférences sont accordées aux expéditions marocaines. Les deux marchés d'exportation les plus importants sont la Tunisie et l'Algérie. En Tunisie, certaines importations ont toujours besoin d'une autorisation d'importation. A l'exception de ces produits, les exportations marocaines soit bénéficient d'une complète exemption tarifaire à l'importation, soit, pour les biens subissant un tarif allant jusqu'à 40 %, une taxe compensatoire spéciale de 17 % seulement. Pour l'Algérie, toutes les importations nécessitent une autorisation gouvernementale, mais les exportations marocaines qui sont approuvées pour l'importation en Algérie reçoivent une exonération tarifaire complète.

L'application des prix de référence agricoles

3.0.49 Un système de prix de référence agricoles a déjà été adopté dans certains secteurs de l'agriculture marocaine (notamment les céréales autres que le blé) et doit être introduit bientôt dans d'autres secteurs de l'agriculture, conformément aux accords du PASA-II et du PAS II avec la Banque mondiale. Ce système de prix de référence poursuit un double objectif : premièrement, le Gouvernement souhaite créer un lien direct entre les prix intérieurs à la production et les prix du marché mondial et, deuxièmement, il cherche à abriter les producteurs marocains des fluctuations à court terme des prix mondiaux. Afin de créer le lien susmentionné, le Gouvernement a décidé de calculer annuellement un prix de référence tiré du calcul d'une valeur moyenne mobile du prix mondial réel du produit en question. La moyenne mobile est ajustée pour tenir pleinement compte du coût du débarquement de ce produit au Maroc. Le Gouvernement propose aussi d'ajouter à cette valeur calculée un pourcentage prédéterminé, appelé taux d'adéquation, qui doit faire en sorte qu'il n'y ait pas de brusques modifications des prix du marché intérieur la première année d'application du prix de référence. Le taux d'adéquation proposé pour la première année d'application de ces prix diffère considérablement d'un produit à l'autre. Pour le sucre, tant brut que raffiné, il est de 9 % et pour les céréales, de 25 %. Pour les graines oléagineuses et les huiles végétales, le taux d'adéquation varie selon les différentes graines. Les pourcentages proposés pour l'application sont les suivants :

Taux d'adéquation proposés pour les graines oléagineuses, les huiles et farines

	<i>Soya</i>	<i>Colza</i>	<i>Tournesol</i>
Graine	15 %	52 %	41 %
Huile brute, non raffinée	104 %	104 %	104 %
Farine	13%	0 %	0 %

(NB : le prix de l'huile de soya est la référence uniforme pour les trois huiles brutes, non raffinées.)

3.0.50 Les prix de référence décrits ci-dessus sont tous assujettis à une clause de sauvegarde. Pour le blé tendre, cette clause garantit que le prix de référence ne baissera jamais en valeur réelle. Pour les oléagineux, l'huile et les farines, de même que pour le sucre, la clause de sauvegarde tend à limiter les variations réelles des prix de référence à plus ou moins 5 %. A titre d'illustration de l'application de la clause de sauvegarde, nous présentons ci-dessous quatre cas possibles (cas 3 à 6). Etant donné que les prix de référence sont des moyennes à long terme, et que l'inflation intérieure est basée sur une année, la probabilité de non-application de la clause de sauvegarde est plutôt faible, à moins que l'inflation

intérieure ne soit fortement réduite. L'exemple le plus clair d'une tendance en baisse est celui des céréales. La clause de sauvegarde empêche efficacement le prix intérieur réel de référence pour le blé tendre de tomber, alors que les prix mondiaux baissent en valeur réelle de 1 à 2 % par an en moyenne. On pourrait faire valoir qu'il y a également une tendance à la baisse des prix réels des graines oléagineuses, des huiles végétales, des tourteaux d'oléagineux et des édulcorants. De plus, le taux d'adéquation n'est pas une échelle glissante, ce qui signifie que la majoration de prix qu'il comporte sera également intégrée dans les prix futurs. S'il en est ainsi, cette distorsion menace d'envahir les secteurs agricoles clés et conduire à une surévaluation des prix agricole intérieurs.

a/ **Cas où la clause de sauvegarde ne s'applique pas** : la différence entre la variation du prix de référence (VPR) et l'inflation (VCI) est inférieure ou égale à 5 :⁵

Cas 1: VPR = 2 % VCI = 5 %

Dans le cas n° 1, la variation du prix de référence se maintient : la variation du prix de référence est augmentée de 2 %.

Cas 2: VPR = -1% VCI = 4 %

Dans le cas n° 2, la variation du prix de référence se maintient également : la variation du prix de référence est diminuée de 1 %.

b/ **Cas où la clause de sauvegarde s'applique** : la différence entre la variation du prix de référence (VPR) et l'inflation (VCI) dépasse 5 (la clause limite les variations annuelles des prix de référence en valeur réelle) :

Cas 3: VPR > VCI VPR = 7 % VCI = 1 %

Formule d'ajustement : $VPR - VCI - 5 = 7 - 1 - 5 = 1$

Dans le cas n° 3, la variation du prix de référence n'est augmentée que de $7 - 1 = 6$ % au lieu de 7 %. En termes réels, le prix de référence augmente de 5 % ($6 - 1 = 5$). Les prix marocains à l'importation augmentent moins que les prix mondiaux. La probabilité d'un tel cas est faible.

Cas 4: VPR < VCI VPR = -1 % VCI = 6 %

Formule d'ajustement : $VCI - VPR - 5 = 6 - (-1) - 5 = 2$

Dans le cas n° 4, la variation du prix de référence est augmentée de $-1 + 2 = +1$ % lorsque la tendance des prix mondiaux accuse une diminution de 1 %. Les prix marocains à l'importation ne baissent pas mais augmentent en valeur nominale. En termes réels, ceci ramène l'effet sur les prix agricoles intérieurs à une diminution de -5 % ($+ 1 - 6 = -5$). C'est là un cas à probabilité élevée.

⁵Ces cas s'appliquent au complexe des oléagineux (graines, huiles brute et raffinée et farines) et au sucre.

Cas 5: $VPR < VCI$ $VPR = -6 \%$ $VCI = 0 \%$

Formule d'ajustement : $VCI - VPR - 5 = 0 - (-6) - 5 = 1$

Dans le cas n° 5, la variation du prix de référence est augmentée de $-6 + 1 = -5 \%$ lorsque la tendance des prix mondiaux diminue de 6 %. Les prix marocains à l'importation ne baissent pas autant que les prix mondiaux : $-5 + 0 = -5$. Toutefois, la probabilité de ce scénario est faible elle aussi.

Cas 6: $VPR < VCI$ $VPR = 1 \%$ $VCI = 9 \%$

Formule d'ajustement: $VCI - VPR - 5 = 9 - 1 - 5 = 3$

Dans ce cas, la variation du prix de référence augmente de $3 + 1 = 4 \%$, soit plus que la tendance des prix mondiaux, de sorte que la baisse en valeur réelle du prix de référence est réduite; tout comme dans le cas n° 4, ceci est un cas de haute probabilité.

3.0.51 Dans les propositions originales relatives à l'application du système des prix de référence, le Gouvernement envisageait de maintenir ce prix constant pendant l'année et d'imposer des droits variables à l'importation (des "prélèvements variables") sur toutes les importations, ces droits variables étant égaux à la différence entre le coût facturé de la livraison du produit au Maroc et le prix de référence (y compris le taux d'adéquation décrit ci-dessus). Plus récemment, diverses méthodes d'application ont été examinées. Une de ces méthodes est celle des prélèvements fixes/variables, qui a été appliquée aux importations de maïs et de blé dur au premier trimestre de l'année civile 1992. Dans ce cas, les prix de référence ont été calculés et le niveau moyen du prélèvement variable l'a été pour la dernière période de 1991. Cette moyenne a été appliquée alors comme prélèvement fixe pour le premier trimestre de 1992, toutes les importations des deux céréales étant imposées au taux du prélèvement fixe durant cette période.

3.0.52 L'expérience acquise avec les prélèvements fixes/variables à l'importation s'est révélée précieuse, car elle a stimulé la prise en considération d'autres importants aspects de l'application pratique du système de prix de référence. Parmi les questions qui se sont posées figurent les suivantes :

- (a) la détermination du taux d'adéquation;
- (b) l'importation de produits de qualités différentes;
- (c) le stockage des matières premières nationales;
- (d) l'achat à terme des matières premières étrangères;
- (e) la gestion des risques; enfin
- (f) les possibilités d'un système de bande des prix.

Le taux d'adéquation

3.0.53 On s'accorde en général à reconnaître que les niveaux initiaux proposés pour le taux d'adéquation ont été déterminés d'une manière purement pragmatique. Afin d'éviter de trop perturber le

marché local et d'opérer une transition sans heurts vers un nouveau système de prix à la production, les taux d'adéquation ont été estimés de telle façon que les prix au producteur ont été laissés pratiquement inchangés au moment du changement de méthode de calcul de ces prix. Ceci signifie donc une promotion de l'auto-suffisance plutôt qu'une réduction des distorsions entre les prix intérieurs et mondiaux.

3.0.54 Ces niveaux sont potentiellement distortifs si on les maintient pendant une assez longue durée. La raison en est que les taux proposés pour leur application sont tellement différents pour les divers produits de base ou autres. Les différences de taux pour les taux d'adéquation entraînent à long terme, des taux moyens de protection nominale. Strictement parlant, d'un point de vue économique, on devrait comparer les taux moyens de protection effective pour chaque produit afin de déterminer si le système crée oui ou non une préférence pour certains produits comparativement à d'autres. Cependant, si les proportions de valeur ajoutée marocaine pour chaque produit sont plus ou moins semblables pour la production de sucre, de céréales et de graines oléagineuses, ainsi que pour le traitement de ces dernières, les différences importantes proposées pour les taux de protection nominale à long terme correspondront à des différences relatives encore plus grandes des taux de protection effective, et donc à des déséquilibres considérables en faveur d'un produit et au détriment d'autres.

3.0.55 La forte disparité entre les 9 % du taux d'adéquation pour le sucre et ceux de 41 % sur les tournesols ou de 52 % pour le colza indique à quel point est excessive la préférence accordée aux graines oléagineuses (exception faite du soya, pour lequel un taux d'adéquation de seulement 15 % a été proposé) par rapport au sucre. Si l'on veut que l'agriculture et l'agro-industrie marocaines puissent exploiter en longue période leur avantage comparatif, il est indispensable de s'efforcer d'atténuer les disparités extrêmes des taux d'adéquation entre produits agricoles, de sorte que tous finissent par jouir des mêmes taux de protection effective à long terme.

Différences de qualité des produits

3.0.56 Le calcul des prix de référence est toujours basé sur une série d'opérations relativement simples liées aux cours bien connus du marché mondial. De cette façon la mise à jour des prix de référence peut s'effectuer facilement d'une manière transparente et aisément vérifiable. Malheureusement, les cours du marché mondial concernent des qualités très spécifiques de produits, et il peut arriver que les prix dits mondiaux portent sur des spécifications de qualités qui ne sont plus représentatives de la vaste majorité des contrats ordinaires du commerce des produits. C'est ainsi que, pour des raisons historiques, le prix mondial du sucre brut est exprimé en fonction du sucre brut à 96 % de polarisation; or cette qualité n'entre plus dans les échanges mondiaux, en raison d'une tendance à la production de sucre brut de meilleure qualité.

3.0.57 Ce manque d'uniformité des spécifications relatives à la qualité des produits a fait que chaque secteur a élaboré des formes de contrats incorporant des ajustements de prix qui tiennent compte des déviations de la qualité par rapport aux normes stipulées dans les indicateurs de référence du marché mondial. Ces ajustements, toutefois, peuvent varier d'un pays à l'autre et se modifier considérablement avec le temps. De ce fait, ils font souvent l'objet de négociations entre vendeurs et acheteurs, qui discutent régulièrement du bien-fondé relatif d'un certain nombre d'autres formes possibles de contrats en usage dans le secteur.

3.0.58 Il est fort difficile, sinon impossible, pour un système simple de prix de référence, de tenir pleinement compte des subtiles différences de qualité entre les diverses cargaisons importées dans le pays. Il ne serait guère faisable d'établir toute une gamme de prix de référence différents pour les

diverses qualités du même produit de base. Cependant, un système basé sur un seul prix de référence risque fort de donner lieu à l'application de prélèvements variables dans le but de défendre ce prix déterminé sans refléter pour autant les différences de qualité entre les diverses importations.

3.0.59 Les propositions qui ont été faites pour les prix de référence (PDR) des huiles brutes non raffinées illustrent les pièges potentiels d'une approche qui cherche à défendre un PDR unique. En ce moment, il est proposé que le même PDR soit appliqué aux huiles de soya, de colza et de tournesol, bien qu'elles ne soient nullement identiques. Ceci implique que le Gouvernement pourrait décider d'appliquer à ces trois différentes huiles des prélèvements variables afin que leur prix intérieur soit exactement le même. Dans ce cas, les utilisateurs marocains d'huiles végétales recevraient un message biaisé concernant leur choix entre les diverses formes d'huiles végétales. Si, par exemple, le coût de l'huile de tournesol à l'importation était supérieur à celui des deux autres, les importateurs d'huile dans les autres pays recevraient un signal par les prix les encourageant à réduire leur consommation d'huile de tournesol et d'augmenter leur utilisation d'autres huiles. Leurs homologues marocains ne recevraient pas de message de cette nature, de sorte qu'ils en viendraient à une surconsommation d'huile de tournesol et à une sous-consommation d'autres huiles, relativement aux prix du marché mondial.

3.0.60 Cet exemple peut être généralisé et s'appliquer à d'autres cas où les prix de référence marocains ne tiennent pas dûment compte des différences de qualité (c'est à dire, où des produits de faible et de bonne qualités sont vendus au même prix intérieur après versement des prélèvements variables à l'importation). A ne pas prendre dûment les différences de qualité en considération, on aboutira inévitablement à une demande excessive de produits de haute qualité. Pour éviter de telles distorsions, il faudra trouver des moyens de répercuter sur les consommateurs marocains les différences de prix des marchés mondiaux qui sont liées aux différences de qualité. A cet effet, la meilleure méthode serait d'établir un système de prélèvements fixes/variables où le montant des prélèvements est fixé pour une période prédéterminée et est appliqué de la même façon à toutes les importations du produit en question. Cela mènerait à un différentiel courant du marché mondial de l'ordre de, mettons, 10 dollars entre les prix respectifs des huiles de tournesol et de soya, ce qui se reflèterait dans un différentiel de prix d'exactly le même montant (10 dollars) lorsque les deux huiles sont débarquées au Maroc.

Le stockage des fournitures intérieures

3.0.61 Le diagramme classique qui décrit l'évolution du prix d'un produit saisonnier sur le marché libre sur un certain nombre d'années a la configuration de dents de scie. Les prix sont à leur niveau le plus bas au moment de la récolte, car les producteurs qui n'ont pas d'installations de stockage se font la concurrence pour écouler leur production sur la marché. Par la suite, et jusqu'au début de la récolte suivante, les prix montent, le maximum étant atteint juste avant le début de la récolte suivante. Cette configuration en dents de scie s'explique par le coût du stockage. Personne ne désire supporter les coûts - des charges financières, de l'emmagasinage et de la dégradation des produits, - durant le stockage, à moins de penser en être dédommagé grâce à une amélioration du prix de vente. Au Maroc, l'Etat a choisi de résoudre le problème du stockage en administrant un système de rémunération des stockeurs pour leurs coûts de stockage en leur versant des primes de stockage, plutôt que de laisser le marché fournir ses propres incitations par les différences intertemporelles des prix.

3.0.62 L'adoption d'un PDR unique, applicable pendant une période fixée d'avance, risque de décourager la détention de stocks intérieurs. Le maintien du système actuel de paiement de primes de stockage représente une solution possible de ce problème. Une autre façon, administrativement moins compliquée, d'atteindre le même objectif serait d'imiter l'exemple du régime des céréales dans la CE et

d'incorporer une certaine forme de prime de stockage dans le PDR, en élaborant un barème de PDR qui augmente durant un certain nombre de mois après la récolte, de manière à encourager la détention de stocks excédentaires par les commerçants efficaces par rapport au coût. Une troisième option serait d'appliquer les prélèvements fixes/variables à l'importation, de manière à ce que les droits d'importation soient fixés pour la période durant laquelle les approvisionnements intérieurs devraient être stockés. Si le comportement du prix mondial reflète les coûts de stockage en augmentant durant cette période, le prix intérieur marocain devrait suivre et rémunérer les stockeurs locaux au taux du marché mondial.

Achat à terme des approvisionnements importés

3.0.63 Un système de PDR fixes, défendu au cours d'une année donnée par des prélèvements variables à l'importation, n'encourage ni ne décourage les importateurs à acheter des produits à terme, car les gains ou pertes éventuels de ces achats sont ou bien perçus, ou bien dédommagés par l'Etat. L'adoption de prélèvements fixes/variables, par contre, créerait un système d'incitations et de disciplines liées au marché durant la période où les droits d'entrée sont fixes. Durant une telle période, les importateurs peuvent à tout moment tirer parti d'occasions favorables pour acheter à terme des produits au-dehors du Maroc, dans l'espoir de profiter pleinement des mouvements favorables des prix. Chose tout aussi importante, quiconque examinant les avantages relatifs du stockage intérieur de stocks excédentaires et l'achat à terme d'approvisionnements à importer (implicitement équivalant au stockage à l'étranger) pourrait avoir la possibilité d'évaluer avec précision ces avantages. Si le stockage au pays semble le moins coûteux, la décision sera de ne pas acheter à terme au dehors; si, par contre, l'achat à terme équivaut à un stockage moins coûteux, la décision sera de ne pas garder les stocks intérieurs mais de plutôt s'en défaire. De cette façon, les commerçants locaux seront encouragés à un arbitrage entre les marchés intérieur et étranger de manière à réduire la charge des frais de stockage.

Gestion des risques

3.0.64 L'achat à terme d'approvisionnements à l'étranger n'est qu'un exemple parmi d'autres des possibilités de gestion des risques ouvertes au secteur privé dans un système de prélèvements fixes/variables. Durant une période où les droits d'importation sont fixes en termes monétaires, les importateurs peuvent prévoir leurs importations dans l'espoir que les variations de prix mondiaux se reflèteront sur le marché local. De cette manière, les techniques classiques de gestion des risques, qui recourent au marché à terme des produits, peuvent être utilisées par les sociétés locales. Ces techniques peuvent aussi servir à prémunir les acheteurs contre les variations des prix sur le marché mondial durant la période allant de l'achat des approvisionnements à leur vente au Maroc. Elles permettront aussi, par exemple, aux firmes transformatrices locales de coter, sans subir un risque indû de prix, des prix fixes pour la vente à terme aux acheteurs tant intérieurs qu'extérieurs, ou de "bloquer" des rémunérations (par différentiels de prix) du stockage.

Les possibilités d'un système de bande de prix

3.0.65 Le système des PDR proposé pour le Maroc repose sur un prix cible unique pour les produits. Notre exposé dans les quelques paragraphes qui précèdent a porté principalement sur le choix entre les prélèvements variables ou fixes à l'importation. Le recours aux prélèvements variables pour défendre un prix intérieur fixe est la méthode la moins flexible; il a en outre le sérieux inconvénient que l'Etat doit supporter intégralement le risque de mouvements défavorables des prix sur le marché mondial (dans la mesure où une hausse des prix des approvisionnements importés est répercutée sur l'Etat sous forme d'une baisse des droits d'importation). Un système de droits d'entrée fixes pour une durée

prédéterminée permet de tirer profit des achats à terme et du recours aux instruments de gestion des risques pour gérer le stockage des approvisionnements excédentaires et de procéder à un arbitrage entre les marchés intérieurs et extérieurs des produits.

3.0.66 Une autre méthode adoptée dans un nombre croissant de pays (notamment de l'Amérique du Sud) dans la poursuite de ce même objectif est l'application d'un système de bande des prix. Des droits d'importation variables sont appliqués pour défendre un prix plancher prédéterminé, et des droits à un taux spécialement faibles sont imposés si les prix mondiaux dépassent un plafond prédéterminé. Entre le plancher et le plafond, les droits appliqués sont modérés. Ces différences de taux des droits ont comme effet de créer une bande de prix intérieurs au sein de laquelle le marché intérieur reflète les mouvements des prix mondiaux. Les avantages de ce système de bande des prix sont semblables à ceux décrits pour les prélèvements fixes/variables, en ce sens que les importateurs et les transformateurs peuvent tirer profit des possibilités offertes par les techniques d'achat à terme et de gestion des risques. Toutefois, les résultats récents du système de bande des prix au Chili ont révélé certaines des embûches potentielles de cette technique.

3.0.67 Deux sérieux problèmes potentiels se sont manifestés lors de l'application de la bande des prix au Chili. Le premier est la discrétion laissée au Gouvernement pour la détermination du plancher et du plafond de la bande. Il était prévu à l'origine que la bande des prix serait définie de façon à exclure des prix tellement élevés ou bas qu'ils ne seraient plus représentatifs, parce qu'ils ne se produisent qu'assez rarement. En fait, quelle que soit l'ingéniosité de la façon dont les règles sont élaborées (p.ex. la définition des limites supérieures et inférieures en fonction de pourcentages spécifiques des distributions historiques des prix), des périodes prolongées de prix très élevés ou très bas, ainsi que des mouvements défavorables du taux de changes, peuvent causer de sérieuses difficultés intérieures pour les producteurs locaux. Le Gouvernement du Chili a réagi à ces pressions en effectuant des modifications ponctuelles des pourcentages des prix historiques inclus dans les formules servant à déterminer les prix planchers et plafonds. L'expérience du Chili a aussi révélé qu'à certains moments, même des changements de définition des pourcentages des prix n'ont pas suffi à défendre un prix plancher politiquement acceptable. Finalement, des modifications pragmatiques ont été apportées à la méthode de calcul du plancher et du plafond, pour empêcher que des faiblesses prolongées des prix du marché mondial ne sapent la production nationale des principales cultures.

Conclusions concernant le système des prix de référence

3.0.68 Il faut absolument que l'adoption de prix de référence pour les céréales, les graines oléagineuses et les édulcorants au Maroc soit appliquée d'une manière qui permet aux commerçants, producteurs et transformateurs du pays de tirer pleinement profit de cette modification. Ceci n'est pas possible avec un système de prélèvements variables. Les options les plus attrayantes pour l'application du nouveau système semblent être des modalités qui permettent au prix local de refléter l'évolution des prix du marché mondial, pourvu que les prix locaux ne s'écartent guère d'un prix indicateur objectivement déterminé. Le système des prélèvements fixes/variables, ou celui de la bande de prix, peut atteindre ces objectifs. Etant donnés les enseignements récents du système de bande des prix au Chili et devant la préférence que le Gouvernement marocain a exprimée pour un prix de référence unique, le système des prélèvements fixes/variables à l'importation est probablement mieux adapté au Maroc que celui de la bande, du moins au début, à condition que les droits tarifaires d'entrée soient maintenus à un niveau fixe durant une période assez longue — de l'ordre de quelque six mois à la fois, afin que les avantages des achats et de la couverture à terme puissent être pleinement recueillis.

B. Le sous-secteur des céréales⁶

Commercialisation et transformation alimentaire des céréales

3.0.69 Le Maroc est un important producteur d'orge et de froment — tant de blé dur que de blé tendre — et un producteur moins important de maïs. Sous des conditions climatiques normales, il est proche de l'auto-suffisance en matière d'orge et de blé dur, mais il doit importer des quantités considérables de blé tendre. Le tableau 3.4 décrit l'évolution des superficies consacrées à la culture de céréales et à leur rendement. Le tableau 3.5 révèle l'expansion de l'usage d'engrais qui est un facteur important de la croissance de la production.

TABLEAU 3.4 : Tendances des superficies et des rendements de diverses céréales

	Blé Tendre		Blé Dur		Orge		Maïs	
	'000 ha	Qx/ha	'000 ha	Qx/ha	'000 ha	Qx/ha	'000 ha	Qx/ha
1960-69	462,5	8,3	1.379,8	8,3	1.924,8	8,4	503,1	7,6
1970-79	483,5	9,1	1.387,4	10,0	2.061,9	10,0	449,7	7,6
1980-89	859,1	13,6	1.164,4	11,8	2.276,9	9,8	393,7	7,2

3.0.70 Deux utilisations finales dominent le marché des céréales : (a) la fabrication de farines et de semoules et (b) les aliments pour animaux. La fabrication de farine utilise virtuellement l'offre intérieure totale de blé tendre; la fabrication de graminées, de semoule et de farine, est de loir ; importante utilisation de blé dur. L'orge est destinée essentiellement à l'alimentation animale, mais une fraction non négligeable est absorbée par la fabrication de farine. Quant au maïs, il va lui aussi principalement à l'industrie des aliments pour animaux, mais des quantités importantes sont usinées, pour féculé ou amidon plutôt que pour les farines. Le commerce extérieur de ces produits intermédiaires de minoterie est fort limité. Les importations de farine ne sont pas autorisées et les exportations de farine n'ont

Tableau 3.5 : Tendances de l'utilisation d'engrais pour les céréales (N:P:K)

(kg/ha)

	Culture sèche	Culture irriguée
1968/69	1.9:1.0:0.6	26.4:12.3:6.2
1974/75	5.5:3.9:1.0	34.5:16.1:8.2
1979/80	5.4:0.9:0.4	69:47:14
1984/85	6.1:5.7:1.0	102:62:14

⁶Dans l'appendice qui conclut le présent chapitre, des détails sont présentés concernant les traits principaux de l'évolution récente du secteur de traitement des céréales. Cet appendice est basé sur les résultats de l'étude intitulée. **Projet de réforme de la commercialisation des céréales.**

lieu que sur la base de contrats spéciaux de production à façon pour l'Algérie, qui fournit à cet effet du blé importé aux minoteries marocaines.

3.0.71 Une part importante du marché national du blé tendre et de l'orge est représentée par les achats des ménages, pour la cuisine familiale ou artisanale (où les ménages sont souvent ceux qui fournissent la farine pour la cuisson). Les boulangeries de taille industrielle, les pâtisseries et les biscuiteries achètent estimativement 57 % des ventes de farine de blé dur et d'orge. Toutefois, ce sont les ménages et les utilisateurs finals artisanaux qui dominent le marché des produits des minoteries de blé dur, moins de 5 % de la demande nationale émanant de fabricants de pâtes industrielles et de couscous. Les féculs et amidons fabriqués au Maroc sont utilisés comme produit final, à des fins alimentaires ou non alimentaires (notamment dans les textiles, les colles et la papeterie), et comme produit intermédiaire dans la fabrication de glucose.

3.0.72 L'industrie d'alimentation animale est aussi caractérisée par un vaste marché traditionnel au niveau des exploitations agricoles, parallèle à un secteur industriel limité qui n'absorbe qu'une fraction minime des céréales utilisées pour l'alimentation animale. Dans ce secteur industriel, le principal client pour les aliments composés est l'élevage de volailles. Seulement quelque 20 % des ventes d'aliments composés pour animaux vont à l'élevage de bétail et de vaches laitières. Les aliments pour animaux dans les exploitations, préparés par les agriculteurs eux-mêmes, sont destinés pour l'essentiel aux ruminants, particulièrement le gros bétail et la laiterie.

3.0.73 Les principaux sous-produits de la mouture du blé, notamment les issues, sont absorbés dans les aliments pour animaux. Cela vaut aussi du gluten, résidu du traitement du maïs. De petites quantités d'huile de maïs sont également produites à partir des germes de maïs, eux aussi dérivés de ce traitement.

Commercialisation et transformation alimentaire du blé et des autres céréales

L'achat de céréales et leur qualité

3.0.74 **Normes de qualité.** Quatre critères seulement entrent dans les normes officielles de qualité utilisées comme base du paiement lorsque le blé tendre est acheté pour le secteur commercial (le secteur dit "taxé", qui verse une taxe à l'ONICL sur tous ses achats de blé tendre). Le poids spécifique est un de ces critères, 77 % étant établi comme norme. Les poids spécifiques plus élevés se vendent avec prime et les plus faibles avec réfaction. Des primes ou réflexions sont aussi prévues pour le niveau d'impuretés, la proportion de mélange d'autres céréales et pour le pourcentage de grains brisés dans la quantité livrée. Aucune prime ni pénalité n'est stipulée pour les céréales autres que le blé tendre.

3.0.75 L'ONICL est habilité à faire appliquer les normes de qualité; c'est ainsi qu'il peut (a) refuser du blé contenant plus de 6 % d'impuretés; (b) refuser de payer les primes de stockage pour la période où il était emmagasiné (c) renvoyer le blé au fournisseur pour purification. Il ne semble pas, toutefois, que ces pouvoirs aient été souvent exercés dans le passé.

3.0.76 **Coopératives.** Les coopératives jouent un rôle crucial dans la défense des prix planchers dans le secteur du blé tendre. Elles sont d'ordinaire contraintes à acheter le blé tendre en premier lieu — pour soutenir le prix — lorsque la moisson est abondante, mais lorsque leurs ressources financières sont épuisées, elles laissent l'achat du blé tendre aux commerçants agréés, qui effectuent la plupart de

leurs achats à la fin de la moisson à des prix inférieurs aux prix officiels annoncés par l'ONICL. Lorsque la récolte est restreinte, toutefois, les prix locaux ont tendance à dépasser le prix officiel, et les commerçants achètent la majeure partie du blé mis en vente, ne laissant que relativement peu aux coopératives. Ces dernières, de même que les commerçants privés, offrent à leur fournisseurs du crédit à titre d'avance pour l'achat d'intrants. Les coopératives éprouvent quatre difficultés principales :

- (a) elle sont sérieusement sous-capitalisées;
- (b) elles sont basées sur les régions, de sorte qu'elles sont forcées de desservir un grand nombre de vendeurs dans un rayon de 150 à 200 kilomètres;
- (c) elles fonctionnent encore sous une loi française de 1937 qui autorise le gouvernement à nommer les cadres supérieurs des coopératives;
- (d) elles sont fortement handicapées en ce qui concerne l'emmagasinage de blé tendre, qui est sous la responsabilité des coopératives individuelles. Collectivement, deux tiers environ de leur capacité de stockage est en plein air,⁷ sous des bâches, ce qui leur fait subir des pertes se montant estimativement à 15 % ou davantage. Les coopératives qui ont essayé d'étendre leur capacité de stockage de qualité par la construction de silos ou de magasins se sont attiré de graves difficultés financières, car elles n'ont pas réussi à obtenir des prêts à long terme, ce qui les a contraintes à emprunter à court terme, leurs stocks servant de garantie. Ces prêts à court terme doivent être reconduits à l'échéance et les coopératives ont éprouvé d'extrêmes difficultés pour trouver de nouvelles sources de financement à court terme.

3.0.77 Commerçants agréés (CA) du secteur privé. Les CA font valoir que la marge de rétrocession de 5 dirhams au quintal incluse dans les marges du commerce de blé autorisées par l'ONICL laisse un bénéfice insuffisant (en plus de coût du prélèvement de blé tendre sur les stocks) pour la couverture des pertes qu'ils subissent en stockant du blé excédentaire (les primes de stockage ne suffisent pas à couvrir les coûts de financement et d'emmagasinage du stockage de blé). Toutes les céréales, y compris le blé tendre non destiné à la vente à l'ONICL, peuvent être librement achetées par les commerçants. Comme les seuls renseignements communiqués à l'ONICL concernant ces céréales portent sur le tonnage total acheté par chaque commerçant et vendu à chaque utilisateur final, aucun effort n'est fait pour contrôler les marges des commerçants. S'ils vendent du blé tendre au prix officiel, les commerçants privés sont tenus de faire ces ventes aux minoteries. Ce blé tendre est intégralement vendu en vrac départ entrepôt.

3.0.78 Semences. La société d'Etat pour les semences, la SONACOS, subit maintenant la concurrence du secteur privé. C'est ainsi que l'INRA a fait un appel d'offres pour la distribution des semences qu'elle a développées et c'est une société privée qui a obtenu l'adjudication.

3.0.79 Système de commercialisation. Le point central du commerce de céréales au Maroc est la Halle aux Grains de Casablanca, dont les prix servent de base aux statistiques observées par l'ONICL. Le marché débute à 4 h. du matin et possède deux principaux points de vente pour chaque céréale (il y a des marchés distincts pour le blé tendre, le blé dur, le maïs et l'orge) : le marché officiel, où les

⁷Voir Tableau n° 2.7 dans l'annexe 2 sur les coopératives.

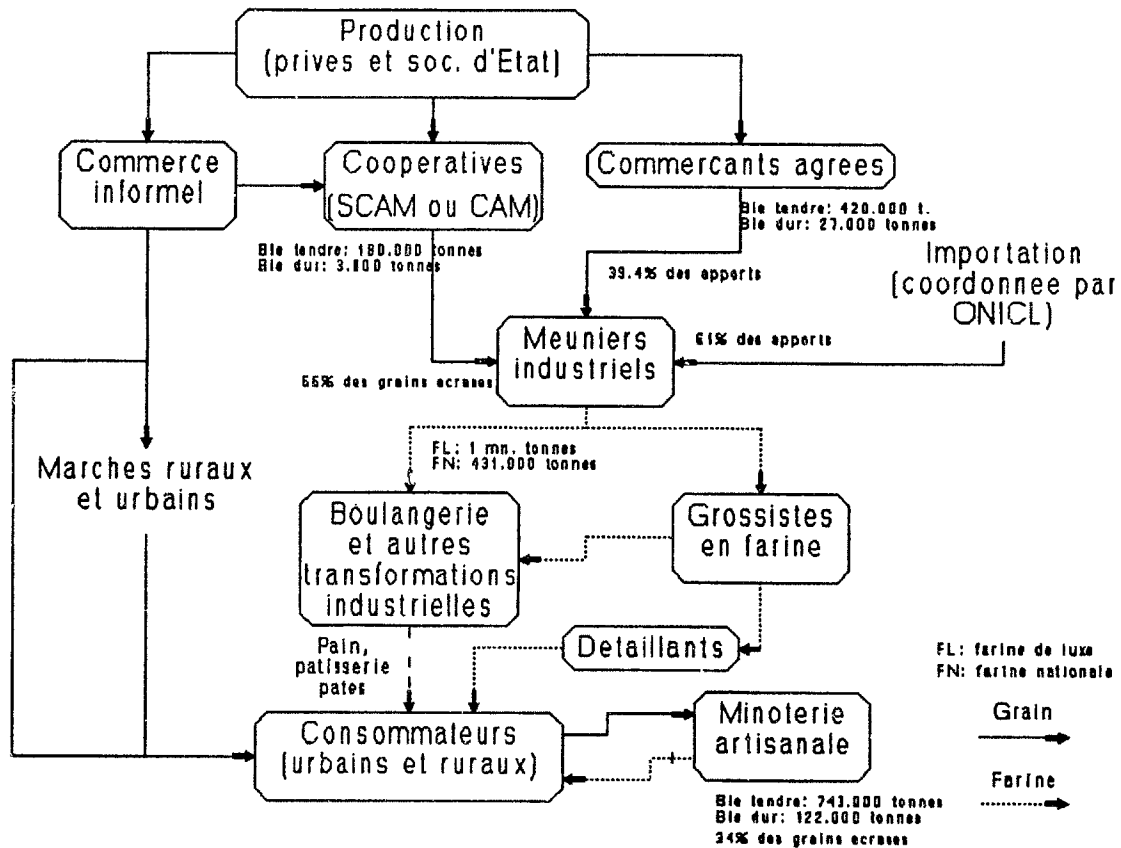


Figure 3.1 : Circuit de commercialisation des céréales (Minoterie)

vendeurs peuvent vendre au prix officiel aux coopératives (l'USCAM, l'union des coopératives, est représentée aux Halles) ou aux CA, et le marché officiel. Les acheteurs rencontrent les vendeurs dans des bars près des halles et ont des discussions privées avant de conclure les marchés. Le nombre de camions chargés de céréales et stationnant près des halles est, paraît-il, la meilleure indication de l'état de l'offre du jour, ainsi que le déterminant principal de la tendance des prix. La seule période où les approvisionnements en blé tendre font normalement l'objet d'un commerce actif sur le marché s'étend de juin au début de septembre.

3.0.80 A l'avenir, cette halle pourrait servir d'infrastructure pour faciliter le commerce à terme. A cet effet, il faudrait des normes de qualité et de livraison bien définies, ainsi qu'un système qui constitue une base juridique pour ce commerce, si l'on veut que le marché à terme puisse fonctionner.

Importation

3.0.81 **Qualité du blé tendre.** Le blé importé des Etats-Unis, de même que ceux du Canada et de l'Australie, jouissent d'une solide réputation de bonne et fiable qualité. La disponibilité des certificats d'exportation du *U. S. Federal Grain Inspection Service* (FGIS) est appréciée par les minotiers. Le blé tendre de production nationale est jugé de qualité variable, tandis que certaines importations de la CE

sont, paraît-il, de basse qualité (d'après ce que certains ont laissé entendre, du blé pour alimentation animale pourrait avoir été mélangé au blé de minoterie) et souffrent d'un degré élevé d'humidité. Des importations récentes, achetées en grandes quantités indistinctes par l'ONICL auprès de négociants, ont été en réalité des livraisons, y compris de blé yougoslave et turc qui, à ce que disent les minotiers, étaient de qualités fort douteuses. Les minotiers disent qu'"ils vivent dans l'angoisse lorsqu'une nouvelle cargaison d'importations arrive."

3.0.82 Parmi les fournisseurs locaux de blé tendre, l'USCAM de Casablanca jouit d'une excellente réputation parce qu'elle purifie son blé local jusqu'à un degré constamment élevé. Une indication parlante des différences d'estime envers les diverses de blé importé est que l'USCAM de Casablanca a demandé, à ce qu'il paraît, que si elle est forcée de livrer son blé local de haute qualité plus tôt que d'ordinaire aux minoteries cette année, il puisse voir ce blé remplacé par des importations des E.U. et non pas de la CE. En dernière analyse, c'est l'ONICL qui détermine les flux de blé tendre dans le pays. Cela tient au fait que les USCAM et les CA font fonction d'agents de l'ONICL chaque fois qu'ils achètent du blé tendre au prix officiel, de sorte que c'est l'ONICL qui décide quand et à qui ce blé est livré à partir des stocks.

3.0.83 Casablanca possède des installations pour une évaluation correcte de la qualité et un échantillonnage adéquat du blé importé. Les principales minoteries voudraient voir du matériel analogue faire son apparition dans les autres ports importateurs de blé. Les agréateurs actuels pourraient constituer un bon point de départ pour l'inspection des importations dans un système plus libéralisé. Les minotiers plaident souvent pour l'adoption de normes uniformes d'évaluation de la qualité. Un des problèmes qu'ils ont notés est qu'ils semblent toujours payer des bonifications et non pas des réfections sur les fournitures importées, bien que l'on reconnaisse un peu partout que des cargaisons de médiocre qualité ont été importées dans le pays. On entend dire que certaines minoteries en difficultés financières sont prêtes à déclarer que du blé tendre, dont ils savent qu'il est de qualité inférieure, est de meilleure qualité, afin de bénéficier en retour de concessions financières spéciales de la part des importateurs.

3.0.84 **Procédures d'importation.** L'ONICL décide annuellement, au plus tard en octobre, quelle quantité de blé tendre doit être importée les neuf mois suivants pour l'industrie de la meunerie. Il cherche à garder du blé local comme stock de sécurité, à débloquer seulement lorsque la situation de la récolte suivante devient claire. Quand des importations sont effectuées via un des ports approuvés, Casablanca par exemple, l'ONICL veille à ce que chaque minoterie de la zone desservie par Casablanca reçoive exactement les mêmes pourcentages de son approvisionnement de chaque cargaison. Le même système d'allocation est appliqué pour les approvisionnements locaux en blé tendre stocké par les CA. De cette façon, aucune minoterie n'est privilégiée dans la même région en termes de la composition du blé qui lui est livré.

3.0.85 Dans un système libéralisé d'importation et de commercialisation, on peut prévoir que des groupes comprenant un petit nombre de sociétés minotières se réuniront pour grouper leurs achats de blé importé, pour faire en sorte qu'ils reçoivent du blé tendre de la qualité qu'ils exigent. En toute logique, on peut donc prévoir aussi qu'ils collaboreront pour imposer, par le jeu de primes et de rabais, des normes de qualité pour le blé marocain, y compris, dans certains cas, par la création de filiales chargées d'acheter ce blé en tant que commerçants agréés.

3.0.86 **Achats sur l'éloigné.** En 1992, l'ONICL a acheté sur des échéances éloignées, pour la première fois, du blé tendre à l'importation. Cet achat portait sur du blé tendre indifférencié, ce qui permettait aux fournisseurs de livrer du blé de toute origine; or, il semble bien que les commerçants

adjudicataires aient profité de la flexibilité permise dans le contrat pour livrer du blé de qualité médiocre, ce qui a causé les problèmes de qualité mentionnés ci-dessus. A l'avenir, il existe deux principales options pour l'adoption d'un système d'achat sur l'éloigné. La première serait d'encourager l'ONICL à intervenir sur le marché intérieur par des achats sur l'éloigné, de façon à ce que les détenteurs de stocks procèdent à un arbitrage entre la prime à terme sur le marché local et la fourniture de stockage. L'autre serait d'établir des prélèvements fixes durant la campagne agricole, de sorte que les importateurs ayant accès au marché mondial à terme reflèteront dans le marché local la structure des prix mondiaux sur diverses échéances. Le marché déterminera ainsi s'il y aura, oui ou non, du stockage.

Stockage

3.0.87 Stockage dans les ports. Bien que Casablanca soit le port le plus important pour l'importation de blé tendre, sa capacité de stockage directement au port lui-même est relativement limitée. Les navires déchargent du blé dans le silo de l'ONICL au rythme de 8.000 tonnes par jour et le blé peut être chargé dans les camions à la cadence de 7.000 tonnes par jour, mais le silo ne peut contenir au port que 70.000 tonnes de blé. Plusieurs des minoteries desservies par Casablanca n'ont guère de capacité de stockage propre. De ce fait, une de leurs préoccupations principales concernant l'adoption d'un régime libéralisé d'importations est celle de savoir avec certitude s'ils continueront à recevoir un flux régulier et plus ou moins constant de blé venant du port, ou de magasins où du blé marocain est stocké, pour leurs opérations de mouture. Actuellement, le rôle de l'ONICL, consistant à fixer le calendrier d'arrivée des navires et à stocker le blé importé permet au secteur de la minoterie de fonctionner avec un minimum de capacité de stockage, mais ceci se paie par une absence de concurrence entre les minoteries en termes d'achats de céréales et par les difficultés évidentes en matière de qualité des céréales. Toute transition vers un régime d'importations libres devra être réalisée graduellement, en coordination avec l'ONICL.

3.0.88 Le passage à un régime plus libéralisé d'importation ne réussira que si les importateurs coordonnent étroitement avec l'ONICL le calendrier de leurs importations durant les premiers stades d'adoption de ce régime. En pratique, il faudra peut-être restreindre les importations libres (c.a.d. autres que celles de l'ONICL) à un maximum de 10 % des importations totales de blé tendre la première année, puis à 20 % la deuxième année, à 30 % la troisième et ainsi de suite, à condition formelle que l'ONICL soit pleinement informé du calendrier, de l'endroit et du calendrier d'expédition des importations libres, de sorte que l'utilisation des capacités fort limitées des ports puisse être optimisée.

3.0.89 Primes de stockage. Il y a unanimité à estimer que les primes de stockage actuelles de 3 dirham le quintal par mois ne couvrent pas pleinement les coûts financiers du stockage. Selon les stockeurs coopératifs (qui sont privilégiés en ce sens qu'ils paient des intérêts plus faibles que les commerçants du secteur privé), ces primes ne couvrent même pas les coûts non financiers du stockage. En juin 1992, il a été annoncé que les primes seraient majorées à hauteur de 3,80 dirham par quintal et par mois, mais le coût est estimé par le secteur lui-même à 4,78 dirham par quintal et par mois.

3.0.90 Le taux des intérêts payés par les coopératives pour le stockage de blé tendre, sous le système subventionné de warrantage, a été longtemps de 8 %, mais il a été porté récemment à 11,4 %. Ce chiffre est à comparer avec les taux d'intérêt de 14 à 16 % exigés des commerçants agréés privés. A la différence des CA, les coopératives se sont trouvées dans l'impossibilité de subventionner de façon croisée leurs activités de stockage par les bénéfices réalisés sur d'autres activités. Comme on l'a déjà fait remarquer, lorsque les moissons au Maroc sont abondantes, les coopératives se voient contraintes à détenir une part disproportionnée des stocks du pays et finissent par verser aux cultivateurs des prix plus élevés que les commerçants privés; toutefois, quand la moisson est médiocre, les coopératives ont de la

peine à concurrencer les prix offerts par les CA, de sorte que leurs installations de stockage sont sous-utilisées. Il n'est donc guère surprenant que beaucoup de coopératives se trouvent dans une situation financière difficile. La capacité permanente de stockage détenue par les coopératives a en fait diminué, tombant de 5,20 millions de quintaux en 1979 à 4,13 millions en 1991, tandis que celle des CA est passée de 8,80 à 11,14 millions de quintaux durant cette même période. Devant cette crise du secteur coopératif, le MARA tâche maintenant d'encourager les cultivateurs à se grouper pour établir des installations communes de stockage, mais on ne voit pas bien en quoi ce système différerait (sauf du point de vue de la taille) du système actuel géré par les coopératives, qui ont eu bien des déboires avec leurs activités de stockage. Même lorsque les installations sont de bonne qualité comme les silos, le soin apporté à la préservation de la qualité est limité, et il semble bien que les évaluations de la qualité ne sont pas toujours effectuées lorsque le blé est retiré du stockage. On entend également dire que les silos manquent souvent de contrôle de la température et que beaucoup de stockeurs omettent de ventiler les silos après qu'ils sont vidés.

Estimations de la capacité de stockage

3.0.91 La capacité actuelle de stockage en magasins et silos (en millions de quintaux) est la suivante :

Coopératives	4,1
Commerçants privés	11,4
Minoteries	3,0

Total partiel 18,5

dont :

Couverte	16,2
Semi-couverte	2,3

Stockage dans les ports 1,2
(source : PRCC)

3.0.92 Lorsque de grands navires sont déchargés, on constate qu'il n'y a parfois pas suffisamment de capacité de stockage couverte dans les ports. De ce fait, il arrive souvent que du blé doit être stocké sur les quais en plein air, ce qui cause des pertes considérables.

Stockage en plein air	6,88
Dans les exploitations	66,0

dont :

Matmoras	10,3
Stockage en surface	38,4
Stockage à usages multiples	7,3

3.0.93 Les minoteries qui possèdent des capacités de stockage ont aussi le droit de recevoir des primes de stockage. En pratique, toutefois, comme les primes de stockage sont calculées sur le stock

emmagasiné au milieu et à la fin du mois, les minoteries ont de la peine à s'approvisionner en blé auprès des commerçants un ou deux jours avant que les stocks sont comptés aux fins d'évaluation des primes à payer.

Fixation du prix des céréales

3.0.94 **Système de prix de référence.** Pendant quelque temps, le maïs a connu un système de prix de référence. Au premier trimestre de 1992, le gouvernement a expérimenté pour la première fois les prélèvements fixes/variables à l'importation d'orge et de blé dur à un taux fixe pour la durée du trimestre, partiellement pour encourager la couverture à terme. Les prélèvements étaient de 50 dirham le quintal pour l'orge et de 85 dirham le quintal pour le blé dur. Parallèlement, les sociétés marocaines ont été autorisées à importer ces céréales par l'entremise de l'ONICL. L'expérience n'a pas été jugée une réussite. Les acheteurs locaux se sont plaints de trois choses : (a) que l'ONICL a, de sa propre initiative, réduit les quantités qu'ils souhaitaient acheter; (b) que les livraisons de maïs importé sur commandes de l'ONICL ont pris beaucoup de temps, les retards ayant été exacerbés par la décision d'attacher une faible priorité au déchargement et au transport de maïs au port (du maïs a été stocké, paraît-il, en plein air au port, ce qui a causé une dégradation de sa qualité), enfin (c) que de juillet à septembre, quand du maïs de production nationale est disponible, l'ONICL se refuse à toute importation de maïs. De ce fait, tout au contraire de la situation normale, où les prix des céréales ont tendance à baisser au plus fort de la moisson, les prix du maïs national ont tendance à augmenter durant la moisson. En outre, on dit aussi que l'ONICL refuse d'autoriser des importations de sorgho, un substitut possible du maïs, en alléguant la non-existence d'un prix de référence en fonction duquel le prélèvement approprié à l'importation puisse être calculé.

3.0.95 Le système de prix de référence pour les céréales est fondé sur une moyenne mobile de cinq ans des prix nominaux mondiaux, exprimés en dollars, qui sont ensuite transformés en Dirhams, après avoir ajouté le coût du transport et un taux d'adéquation de 25 %. Selon la clause de sauvegarde, le Gouvernement établit un prix minimum d'objectif qui est égal à celui du prix nominal de l'année précédente ajusté pour prendre en compte l'inflation intérieure. En d'autres termes, le prix réel des céréales ne peut pas diminuer d'une année sur l'autre. Le Gouvernement établit aussi un prix maximum d'objectif (au cas où les prix mondiaux récents augmenteraient fortement) sur la base de cette moyenne mobile d'objectif des céréales se situera effectivement dans ce cadre. En pratique, il est presque certain que le prix minimum d'objectif sera le prix de base de cette politique.

3.0.96 **Taxation des céréales.** Une taxe de commercialisation frappe toutes quantités de céréales achetées au prix officiel, pour le compte de l'ONICL, par les coopératives et les commerçants agréés; elle est levée à un taux visant à couvrir les frais de l'ONICL. La taxe est actuellement de 1,30 dirham le quintal de blé, 0,45 dirham sur l'orge, le maïs et les autres céréales secondaires et de 0,60 dirham sur les légumes à gousse. La taxe est déduite des recettes des cultivateurs; le prix au producteur de blé tendre effectivement versé est ainsi de $(240,0 - 1,3) = 238,7$ dirhams le quintal. La taxe n'est perçue que sur les céréales achetées au prix officiel et dont la commercialisation et le stockage sont surveillés par l'ONICL. Elle n'est pas payée sur les achats effectués sur le marché libre par les CA. Comme la récolte de céréales en 1992 était médiocre, le prix du marché libre pour le blé tendre était en juin 1992 de 260-270 dirhams le quintal.

Minoterie

3.0.97 L'industrie de la meunerie est toujours dominée par les petits moulins artisanaux. Ceux-ci opèrent principalement vers l'époque de la moisson et travaillent à façon. A mesure que leurs opérations se ralentissent, les prix de la farine ont tendance à augmenter sur les marchés, ce qui stimule les activités des 82 minoteries de blé tendre enregistrées dans le pays. Beaucoup de ces minoteries industrielles ont été construites dans les années 60 et 70, dans le cadre de la campagne de diversification régionale menée par le Gouvernement. On avait escompté que la demande locale de farine des minoteries industrielles augmenterait rapidement, mais au contraire, les dernières années se sont caractérisées par une stagnation voire un fléchissement des ventes de farine pour la panification. De ce fait, le nombre des minoteries en est venu à être en général considéré comme excessif par rapport aux besoins du pays, de sorte que les pressions en faveur d'une rationalisation augmenteront dès que les restrictions sur les volumes de production et sur les zones de commercialisation des diverses minoteries seront levées.

3.0.98 En vertu de la réglementation actuelle, les utilisateurs sont autorisés seulement à acheter la farine de moulins ou minoteries de la même région, même s'il s'agit de la farine de luxe et, comme mentionné ci-dessus, l'ONICL veille à ce que le blé tendre dont il a la contrôle soit alloué entre les minoteries suivant leur capacité de mouture. Avec la libéralisation, ces barrières à la concurrence tomberont probablement — ce qui permettra aux minotiers les plus efficaces d'augmenter leur part de marché.

3.0.99 **Qualité de la farine.** Un autre résultat qui devrait découler de la libéralisation du secteur de la minoterie est que les minotiers seront libres d'acheter des catégories spéciales de blé (le coupage) pour des clients qui ont des besoins particuliers et de majorer leur prix pour le produit final. Même à présent, il apparaît que certaines boulangeries ont réussi à ce que les minoteries leur réservent de la farine de bonne qualité.

3.0.100 Comme la qualité du blé tendre fourni aux minoteries par l'ONICL reste imprévisible, la qualité de la farine produite au Maroc est vraiment très variable, si bien qu'il est impossible en pratique de persuader les minoteries à conclure un contrat à long terme pour la fourniture d'une bonne — et stable — qualité de farine. De ce fait, au lieu de suivre une politique de minimisation des coûts en ayant des stocks juste nécessaires ("juste à temps"), les utilisateurs de farine bien gérés, où chaque livraison de farine est échantillonnée et analysée, ont comme stratégie d'envoyer immédiatement dix camions pour l'achat d'approvisionnements supplémentaires si une livraison se révèle particulièrement bonne à l'analyse.

3.0.101 **Différences de qualité entre la FL et la FN.** Les seules différences entre les spécifications pour la farine de luxe et la farine nationale concernent les taux de minéralisation et la granulométrie : toutes deux exigent un taux d'humidité de moins de 15 %, mais alors que la FN a un taux de minéralisation (teneur en cendres) de 0,80 % - 1,05 % et un taux maximum de réjection de 10 % si elle est passée sur un tamis à trous de 0,5 millimètre, la FL a une minéralisation de moins de 0,65 % et un taux de réjection nul au tamis de 0,5 millimètre et de moins de 5 % avec un treillis de 0,8 millimètre.

3.0.102 D'après la loi, le blé tendre moulu pour la FN peut contenir jusqu'à 15 % d'orge. En 1986, le pays avait des stocks importants d'orge, qui ont été achetés par l'Etat. En 1987, le Gouvernement a demandé aux minoteries d'expérimenter l'utilisation d'orge pour la farine et a constaté que l'on obtenait ainsi une qualité acceptable de farine. Au début, le Gouvernement a obligé toutes les minoteries à incorporer entre 15 et 20 % d'orge dans leur farine, mais certains minotiers se sont plaints

de la difficulté de traiter de l'orge qui n'avait pas été décortiqué au préalable et ont fait valoir que l'orge endommageait les tamis. Actuellement l'utilisation d'orge, à concurrence de 15 %, est facultative pour la FN.

3.0.103 Les avantages économiques d'une farine de haute qualité. Les boulangers disent qu'ils peuvent voir très clairement les effets de la qualité de la farine sur leur utilisation d'intrants. Un des principaux boulangers a déclaré qu'avec de la bonne farine, à base de blé des Etats-Unis, du Canada ou de l'Australie, on peut normalement faire 600 baguettes avec un quintal de farine, mais moins de 540 baguettes avec de la farine à base de blé local, parce que chaque baguette nécessite une plus grande quantité de farine. Un autre aspect des avantages d'une bonne farine ressort de l'utilisation de sucre dans la panification. Avec de la farine de bonne qualité, il suffit de 1,2 kilogramme de sucre par quintal, mais la farine de qualité inférieure requiert entre 3 et 3,5 kilogrammes par quintal. On dit aussi que la farine de bonne qualité se conserve plus longtemps en stockage. On aurait pu s'attendre à ce que les meuniers ajoutent du gluten de blé pour compenser la piètre qualité de leurs achats de farine, mais ils n'ont guère d'incitation économique à se préoccuper d'améliorer la qualité de leur farine, parce qu'ils ne peuvent pas la vendre plus cher. Quant aux boulangers individuels, ils sont trop petits ou trop peu perfectionnés pour pouvoir ajouter du gluten à leur propres achats de farine sur une petite échelle. D'ailleurs, même s'ils le souhaitent, ils n'auraient pas le matériel nécessaire pour analyser la qualité de la farine et pour en corriger les déficiences.

3.0.104 Dans la fabrication de biscuits, un des principaux producteurs a déclaré que les livraisons de farine de piètre qualité, de même que la variabilité imprévisible de la qualité, causent la mise au rebut de quelque 6 % de la production, contre des taux de rejet de l'ordre de 0,1 % dans une usine disposant de farine de bonne et stable qualité. De la fécule de qualité alimentaire est utilisée comme un moyen coûteux d'obtenir une protection, au mieux limitée, contre les livraisons de qualité particulièrement médiocre.

3.0.105 Ventes de farine. Au milieu de 1992, le prix livré de la FL à Casablanca était de 332 dirhams le quintal. Le prix officiel départ usine était à l'époque de 302 dirhams le quintal. Le prix officiel départ usine de la FN après paiement de la subvention aux minotiers était de 182 dirhams le quintal, le prix au détail étant fixé à 200 dirhams le quintal. Comme les subventions à la FN sont limitées à exactement 10 millions de quintaux de production, il y a une demande excédentaire non satisfaite de cette qualité de farine. Par conséquent, certains minotiers, grossistes et détaillants sont à même de hausser leurs prix au-delà des niveaux officiellement fixés. D'après les estimations, les prix au détail de la FN approchent actuellement les 240 dirhams le quintal, ce qui implique que les minotiers, grossistes et détaillants récupèrent environ la moitié des subventions d'Etat, tandis que les consommateurs ne perçoivent que la moitié des avantages que le Gouvernement leur destinait.

3.0.106 L'allocation de FN dans chaque préfecture est déterminée par des quotas établis par le gouverneur, qui les alloue mensuellement aux boulangers et aux grossistes. Le pain est le seul produit industriel auquel la FN est réservée de droit. Dans toutes les provinces sauf une, les grossistes sont libres de vendre leur FN où ils le veulent et les prix de détail ont tendance à dépasser le niveau officiel de 2 dirhams le kilo. Dans la seule province où les prix officiels sont respectés, le gouverneur alloue le quota de chaque grossiste directement aux détaillants pour éviter l'affairisme. Malgré les efforts déployés pour contrôler l'utilisation de la FN, on prétend qu'elle est parfois utilisée pour l'alimentation des volailles, parce qu'elle est tellement bon marché.

3.0.107 Certaines minoteries ont de la peine à écouler leur FL, à cause de la piètre qualité de leur production, mais elles savent qu'elles rencontrent une demande excédentaire de FN parce qu'elle est subventionnée. Elles offrent donc à leurs grossistes des achats conjoints de FN et de FL, par exemple, 10 tonnes de FN et 5 de FL dans un achat combiné, ce qui donne lieu à une prime sur la FN et un rabais sur la FL. Quelques minotiers prévoyants anticipent déjà leurs besoins de commercialisation après la libéralisation et offrent aux acheteurs de bonnes qualités, à la fois de FN et de FL. De cette façon ils s'acquièrent une bonne réputation auprès de leurs clients effectifs et potentiels.

3.0.108 L'importation de farine n'est pas autorisée au titre de l'admission temporaire. Toutefois, les Moulins du Maghreb ont un contrat pour la traitement à façon de farine américaine importée pour le compte de l'Algérie. Ils espèrent pouvoir en traiter ainsi 100.000 tonnes l'année prochaine. Ce commerce est fortement tributaire de la poursuite de l'intervention actuelle de l'Etat algérien dans le système de fixation des prix du blé et de la farine locale. Dès que les désincitations actuelles à la fabrication de farine seront abolies, il est peu probable que l'Algérie restera un important client des minoteries marocaines.

3.0.109 **L'emballage de la farine.** La farine nationale est toujours livrée en sacs en coton ou en plastique de 50 kilos. Comme ces sacs sont censés être renvoyés par les boulangers aux minoteries (qui les facture sinon aux boulangers) ils sont souvent sales ou déchirés. Aucune autre taille n'est permise. Il y avait jadis également des sacs de 100 kilos, mais leur manutention était difficile pour les boulangeries, s'ils devaient les monter ou descendre ou les mettre au stockage ou les en sortir. Une des raisons de l'insistance sur l'uniformité de l'emballage de la FN est de simplifier la régulation du paiement de subventions aux minoteries. En fait, pour vérifier la production de farine nationale, il y a dans chaque minoterie trois contrôleurs, respectivement des ministères de l'agriculture, de l'intérieur et des finances.

3.0.110 **La farine de luxe** est livrée en sacs de coton ou de plastique de 50 kilos (aussi sales que ceux de la FN) ou en sacs de 25 kilos en plastique ou en papier (emballage perdu). En juin 1992, un minotier progressif a été autorisé par l'association de la meunerie à livrer la farine en sacs en papier de 10 kilos. On estime en général qu'une fois la libéralisation introduite, les minotiers n'auront aucune peine à offrir à leurs clients des emballages d'autres tailles, par exemple, pour le marché de détail.

3.0.111 **Les possibilités de livraison de la farine en vrac.** Présentement, les livraisons en vrac ne sont également pas permises, parce que le système d'étiquettes attachées à chaque sac par les autorités fiscales ne peut pas être aisément adapté aux livraisons en vrac. Or un certain nombre de boulangers préféreraient ce mode de livraison et ils seraient disposés à construire leurs propres magasins de vrac dans leur boulangerie. Une boulangerie visitée au cours de l'enquête sur le terrain et qui utilisait approximativement une tonne de farine par jour estimait qu'elle perdait quelque 25 à 30 % des sacs dans lesquels la farine était livrée. La raison en était que des sacs se déchiraient quand on les vidait, ou que les ouvriers les utilisaient en guise de gants quand ils retiraient les pains du four, brûlant ainsi ces sacs. Chaque sac coûte à la boulangerie 12 ou 13 dirhams. De plus, quand la farine est livrée en sacs, la boulangerie doit payer des frais de déchargement de 100 dirhams par camion de 10 tonnes de farine. Enfin, pour chaque sac de 50 kilos, il y a une perte de 150 grammes de farine (qui adhère au sac). Au total, cette boulangerie chiffrait à près de 20.000 dirhams par an le coût total des paiements pour sacs, des frais de déchargement et des pertes de farine. Ce chiffre est à comparer avec le coût en capital d'un magasin de 10 tonnes, estimé à entre 20.000 et 35.000 dirhams. Le boulanger qui citait ces chiffres estimait que 25 à 30 % de l'ensemble des boulangers pourraient être intéressés à la construction de leur propre installation de stockage de farine, pour qu'ils puissent prendre livraison de farine en vrac si les minotiers en faisaient l'offre.

Production de pain

3.0.112 Dans les principales villes, la FN est relativement peu utilisée pour la panification. Les boulangers qui produisent du pain classique de FN, par exemple pour l'armée, les prisons, les universités ou écoles ou pour les zones où des consommateurs à faible revenu sont concentrés, représentant tout au plus 20 % de la demande de farine de la part des boulangeries industrielles. Les habitudes de consommation de la population urbaine ont privilégié les baguettes, qui sont faites avec de la FL. Le prix de la baguette de 200 grammes est contrôlé par l'Etat; il est actuellement de 1 dinar. Le Gouvernement a un "accord de modération" avec la profession, selon lequel le prix de la baguette ne peut être majoré que si le prix de la FL augmente.

3.0.113 La majeure partie de la farine vendue aux boulangers est fournie par des grossistes, partiellement parce que les boulangers souhaitent ne pas divulguer aux autorités leur véritable chiffre d'affaires, mais aussi parce que les grossistes ont un plus grand pouvoir de négociation auprès des minotiers et peuvent assurer une livraison rapide de farine lorsqu'il en est besoin, bien que les boulangers se plaignent qu'ils doivent souvent payer une prime de 5 à 10 centimes s'ils veulent être servis rapidement. Ceci explique que les grossistes achètent la majeure partie de la FN produite par les minoteries, même si elle est destinée finalement aux boulangers.

3.0.114 Casablanca possède 460 boulangers, 15 % seulement, à ce que l'on dit, ayant un revenu raisonnable. Aucune des boulangeries n'est grande en tant que boulangerie industrielle; la plus grande de la ville n'utilise que 2 tonnes de farine par jour. Les statistiques officielles renforcent cette impression d'un secteur de boulangerie industrielle en crise. Les niveaux de production déclarés des boulangeries ont baissé ces dernières années malgré l'augmentation de la population. On donne parfois la concurrence des boulangers artisans comme explication de la morosité des résultats des boulangeries industrielles, mais une explication plus convaincante est l'utilisation croissante de fours ménagers relativement peu coûteux, très prisés par les consommateurs à revenu intermédiaire et élevé, dont on aurait sinon pensé qu'ils seraient les premiers à apprécier la commodité de pouvoir acheter aux boulangeries industrielles du pain prêt à consommer. On estime qu'à présent 35 % ou même 38 % de la population des grandes villes cuit son propre pain.

Fabrication de pâtes

3.0.115 La consommation par habitant de pâtes au Maroc ne représente qu'un tiers de celle de l'Algérie et un dixième à peine de celle de la Tunisie. Parmi les principales causes figure l'utilisation fort répandue, comme matière première de la confection des pâtes, de farine nationale bon marché, faite de blé tendre, plutôt que de blé dur, plus coûteux. Au milieu des années 80, lorsque toute farine de blé tendre était subventionnée, la part du blé dur et de la semoule dans l'utilisation globale de farine dans la fabrication de pâtes est tombée à 1 % seulement. Le pourcentage s'est accru depuis lors, sous l'effet de la difficulté croissante à obtenir de la farine subventionnée, la farine de luxe ne l'étant plus, si bien que les fabricants locaux augmentent actuellement leur production de pâtes à base de blé dur. Les fournisseurs locaux subissent une forte concurrence de la part des pâtes importées, qui se vendent souvent au détail à des prix fort semblables à ceux des produits locaux. Les fabricants nationaux doivent encore triompher des mauvais souvenirs que les pâtes locales de qualité inférieure ont laissés; aussi soulignent-ils dans leur publicité que leurs produits sont faits de blé dur, dans l'espoir de pouvoir se distancier de produits locaux de qualité médiocre à base de farine de blé tendre.

Alimentation animale

3.0.116 Le secteur de composition industrielle d'aliments pour animaux⁸ s'est rapidement développé, essentiellement en raison de la demande en plein essor d'aliments de volailles jusqu'au milieu des années 80. Depuis lors, les chiffres communiqués par la branche industrielle en question semblent indiquer que la demande nationale d'aliments composés pour animaux a fléchi d'environ 30 %. Les sociétés du secteur imputent cette chute aux diverses mesures prises depuis 1984, notamment l'imposition de la TVA sur les ventes industrielles de ces aliments, ce qui en a augmenté les prix de vente. Il convient aussi de noter que les données nationales relatives à la production intérieure de viande de volailles semblent indiquer qu'elle s'est stabilisée, plutôt que de reculer, depuis le milieu des années 80; le fait que les tendances des ventes d'aliments composés et de la production de viande de volaille vont en sens opposé implique que les éleveurs mélangent eux-mêmes les aliments plutôt que de les acheter tout faits auprès des mélangeurs.

3.0.117 D'après les estimations locales, la production industrielle d'aliments pour animaux a chuté d'un sommet de 480.000 tonnes en 1986 à un creux de 250.000 tonnes en 1990, tandis que les mélanges opérés au niveau des exploitations ont doublé, passant de 75.000 à 150.000 tonnes durant la période. La composition industrielle d'aliments pour animaux s'est redressée en 1991, jusqu'à dépasser 300.000 tonnes, grâce au programme gouvernemental de secours aux victimes de la sécheresse (qui a fait passer de 4 % seulement en 1986 à près de 27 % en 1991 la part des aliments composés allant aux ruminants). L'amplification de ce programme en 1992 pourrait donner lieu à un retour de la production industrielle d'aliments pour animaux à son maximum de 1986.

3.0.118 **Taxation des aliments pour animaux.** La TVA a commencé à s'appliquer à l'alimentation animale en 1984, au taux de 14 %. Ce taux a été réduit de moitié (à 7 %) en 1989. Les mélangeurs paient une TVA de 19 % sur leurs achats d'ingrédients étrangers, et certains d'entre eux craignent vivement que, si leurs paiements de TVA sur les intrants importés venaient à dépasser la valeur de la TVA de 7 % sur les aliments composés, l'Etat pourrait bien ne pas leur rembourser la différence. Ceci crée une demande artificielle de maïs national et en fait monter le prix. Les éleveurs "hors champ" ne paient pas de TVA sur les ventes de produits du bétail, mais ne peuvent pas demander le remboursement de la TVA qui frappe leurs achats d'aliments composés (parce qu'ils n'ont pas un taux zéro de TVA). La TVA sur les importations est payable avant la détermination du prélèvement variable sur le maïs. De cette façon le véritable prix net à l'importation (net de la TVA) n'est pas le chiffre de 188 dirhams le quintal normalement coté, mais il est en fait proche de 165 dirhams le quintal, après remboursement de la TVA. Celle-ci était imposée à l'origine sur le prix de référence de 188 dirhams, mais le Gouvernement a autorisé la concession après que le secteur de l'alimentation animale ait présenté ses observations.

3.0.119 **Subventions.** La sécheresse de 1992 a conduit le Gouvernement à adopter un programme de subventions aux éleveurs de bétail et de vaches laitières pour les aider à acheter des aliments composés. Ces subventions doivent réduire de moitié les coûts d'un volume d'aliments subventionnés estimé à 310.000 tonnes; alloué aux éleveurs individuels par les gouverneurs de chaque province. Ceux qui ne peuvent pas se permettre d'acheter des aliments subventionnés les vendent à de plus gros utilisateurs.

⁸Voir aussi l'annexe 5.

3.0.120 Imposition de prix uniformes. Un des problèmes qui résultent de l'intervention de l'État dans la fixation des prix est l'effet de l'application d'un prix uniforme, pour des intrants essentiels, sur toute l'étendue du pays et pour tous les clients, quelle que soit leur taille. Une distorsion de plus a été causée en 1981, lorsqu'une péréquation spéciale a été adoptée pour contribuer à la couverture des frais supplémentaires de transport de la farine que subissent les moulins distants de Casablanca. Toutes les minoteries situées dans le voisinage de Casablanca en 1981 sont imposées depuis lors de 45 dirhams la tonne pour le subventionnement croisé des coûts de transport des autres minoteries, mais les minoteries établies après 1981 sont exemptées de ce prélèvement, et la minoterie dont la construction avait déclenché l'imposition du prélèvement a dans l'intervalle fermé ses portes. Un autre résultat de l'intervention de l'État dans la fixation des prix de la farine est qu'elle a mis un terme aux recherches d'économies d'échelle dans les achats des importants mélangeurs. Avant 1983, le prix de la farine était négocié avec la seule entreprise locale de trituration, la SEPO, et les gros acheteurs bénéficiaient d'un rabais qui reflétait les économies de coût résultant de l'échelle plus grande de leurs achats.

3.0.121 Dépendance envers un seul tritrateur. Comme les importations de graines oléagineuses ont tendance à être fixées à un niveau capable d'assurer une auto-suffisance virtuelle des approvisionnements locaux en tourteaux, la SEPO joue un rôle crucial dans l'allocation de tourteaux aux industries d'alimentation animale; il est donc inévitable que l'on se préoccupe de ce que la SEPO est la seule productrice nationale de tourteaux de graines oléagineuses, utilisant une quantité relativement limitée d'importations comme source de rechange d'approvisionnements. Ces préoccupations sont plus vives lorsqu'il y a une pénurie à court terme de graines et que la SEPO doit rationner sa production. Il n'est donc pas étonnant que certains mélangeurs n'appartenant pas au groupe ONA (société mère de la SEPO) allèguent que les filiales de l'ONA, telles que la Centrale laitière, jouissent d'une préférence dans la fourniture de tourteaux dans ces circonstances. Lorsqu'il n'y a pas suffisamment d'approvisionnement local disponible, il est souvent difficile d'arranger à bref délai l'importation de ce qui manque; il est indiqué que des importations de ce type ont tendance à être plus coûteuses que la farine locale de la SEPO.

3.0.122 Qualité du tourteau de tournesol. Certains des importants fabricants d'aliments composés souhaiteraient conclure des contrats à long terme avec la SEPO pour la fourniture de tourteaux de tournesol, mais il est difficile de fixer des normes de qualité acceptables aux deux parties. Le tourteau argentin de tournesol contient en général 41 % de protéines et 14 % de cellulose, tandis que le tourteau local tend à avoir de 30 à 34 % de protéines et 18 à 21 % de cellulose. L'application de prix de référence pour le tourteau et le caractère inadéquat des incitations à la production de tourteau à haute teneur en protéines expliquent presque certainement la préférence de la SEPO pour la production d'un tourteau plus pauvre en protéine au Maroc.

3.0.123 Autres intrants des aliments composés. La disponibilité d'additifs, tels que les acides aminés, est satisfaisante. Leur importation est libre, et leur droit d'entrée tarifaire est de 30 %. La disponibilité de pulpe de betterave et d'issues de meunerie d'origine locale est également satisfaisante, maintenant que les marchés finals de ces deux produits ont été libérés. Précédemment, lorsque le MARA contrôlait l'utilisation de ces deux intrants, qui étaient vendus à des prix inférieurs à ceux du marché, l'utilisation directe de ces produits pour le mélange au niveau des exploitations représentait la concurrence principale aux aliments composés. Les rations des vaches laitières finissaient à l'époque par être trop pauvres en matières sèches, mais la situation s'est depuis améliorée.

3.0.124 Substitution d'orge au maïs. Des expériences ont été faites concernant l'utilisation d'orge, joint à des enzymes d'origine finlandaise, en remplacement du maïs dans la composition

d'aliments pour volailles. Ces expériences ont indiqué que l'adjonction d'enzymes permettrait d'utiliser jusqu'à 40 % d'orge dans la composition des aliments. Toutefois il est indiqué que cette technique reste économiquement peu attractive aux prix actuels de référence pour l'orge (où le Maroc a atteint l'autosuffisance) et le maïs (en majeure partie importé).

C. Graines oléagineuses et huiles végétales

3.0.125 Les deux principales productions oléagineuses au Maroc sont les olives et les tournesols. Il y a aussi une production non négligeable de graines de coton, produit secondaire de la culture du coton, ainsi que des tonnages plus modestes de colza, de soya et de carthame récoltés par les cultivateurs locaux. Le pays est un importateur net considérable de graines oléagineuses, le soya étant la plus importante. En dehors du secteur de l'huile d'olives, il y a au Maroc une entreprise de trituration d'oléagineux, la SEPO, qui possède deux moulins à huile, à Casablanca et à Kenitra. La plupart des années, elle broie suffisamment d'oléagineux pour que les importations nécessaires de farine protéineuse soient minimales. De l'huile végétale brute est importée pour compléter la production intérieure et l'huile végétale raffinée est produite dans plusieurs raffineries implantées dans les principaux centres du pays et soumises à des quotas de production fixés par le Gouvernement. Les huiles de colza et de soya sont les deux principales formes d'huile comestible importée, la répartition de ces deux huiles dépendant principalement des subventions à l'exportation offertes respectivement par les Etats-Unis et la CE. Les huiles végétales à usage industriel, notamment l'huile de palme, sont importées à un taux de droits d'entrée sensiblement plus faible que celui des huiles à utilisation alimentaire directe.

3.0.126 Le secteur des olives a deux principaux débouchés pour sa production. La confection d'huile d'olives absorbe la majeure partie de la production et le reste est mis en conserves. Le Maroc exporte de façon régulière des conserves d'olives, au point d'être par ordre d'importance le troisième exportateur de ce produit. Les exportations d'huile d'olives constituent aussi un élément normal des recettes du pays en devises, mais elles sont beaucoup plus irrégulières en volume que les exportations de conserves.

3.0.127 Le principal débouché des huiles végétales et de l'huile d'olives est le secteur des ménages. L'utilisation industrielle ne constitue toujours qu'une partie relativement modeste de l'utilisation totale d'huiles végétales. L'industrie des conserves de poisson est probablement le principal utilisateur industriel d'huiles (y compris d'huile d'olives) et la majeure partie de sa production est exportée. La production de margarine est encore modeste comparativement aux pays industrialisés, bien que les exportations vers les pays du Maghreb dépassent actuellement 4.000 tonnes par an, grâce au régime préférentiel dont jouissent les producteurs marocains, si bien qu'elles sont comparables en volume à la demande intérieure. Au Maroc, la consommation de beurre est presque dix fois plus grande que celle de margarine. L'utilisation industrielle de corps gras n'est pas encore importante, et la fabrication d'articles comme les assaisonnements de salade et la mayonnaise en est encore à ses débuts. Des ingrédients alimentaires de valeur élevée qui peuvent être fabriqués à base d'oléagineux, comme la lécithine de soya, ne sont pas produits au Maroc. Quant aux utilisations non alimentaires d'huiles végétales, elles concernent essentiellement la fabrication de savon, que le Maroc exporte en petites quantités. Un projet de raffinage local de glycérine associée à la production de savon de lessive est en cours. Le principal co-produit de la trituration d'oléagineux est le tourteau protéique. Celui-ci est entièrement consommé en alimentation animale, soit mélangé au niveau des exploitations agricoles, soit dans la fabrication d'aliments composés par des unités industrielles.

Huiles végétales et graines oléagineuses (à l'exclusion des olives et de l'huile d'olives)

3.0.128 Il existe tant de différences entre la situation du secteur des olives et l'industrie d'huiles végétales qu'il est préférable de les examiner séparément. Nous traiterons donc dans cette section des oléagineux, des huiles et tourteaux et réserverons l'examen du secteur des olives à la section suivante.

L'achat des graines oléagineuses et la détermination des normes de qualité

3.0.129 La COMAPRA possède un monopsonne des graines oléagineuses produites au Maroc. Généralement parlant, les producteurs semblent satisfaits du service qu'ils en reçoivent, surtout parce qu'ils reconnaissent que les prix à la production sont très intéressants, comme en témoigne l'expansion rapide de la superficie cultivée en tournesol. Il n'en subsiste pas moins quelques reproches au sujet du comportement de la COMAPRA, notamment sur le point qu'elle mettrait trop de temps à payer ses fournisseurs, une situation à laquelle ceux-ci ne peuvent guère remédier, étant donné que la COMAPRA est un monopsonne.

3.0.130 **Normes de qualité.** L'administration est en train d'établir des normes de qualité pour les huiles alimentaires raffinées pures et mélangées, normes qu'elle discute à présent avec l'industrie locale. Les commerçants d'huiles ont sollicité l'établissement et l'application de normes de qualité (par échantillonnage aux ports) des importations d'huiles végétales brutes non raffinées, ainsi que d'huiles raffinées. Il est à craindre que des commerçants sans scrupules puissent mélanger de l'huile de soya brute avec des huiles raffinées sans que les consommateurs s'en aperçoivent; de là l'insistance que, par mesure de protection de la santé, des échantillons soient analysés à l'entrée dans le pays. En ce qui concerne l'achat de graines oléagineuses, telles que celles de tournesol, les normes de qualité sont très simples. Les graines sont toutes achetées sans aucun ajustement en fonction de la teneur effective en huile et en protéine. On suppose que les graines ont en moyenne une teneur en huile de 41 %. Les seules corrections apportées au prix d'achat concernent soit une humidité, soit des impuretés excessives. Dans ces conditions, il est inévitable que les cultivateurs ne soient aucunement incités à chercher à améliorer la qualité de leurs graines; de même, comme la seule entreprise de trituration, la SEPO, reçoit de l'État une prime de base d'écrasement, elle a moins d'intérêt à établir des normes bien définies de qualité et un barème correspondant de prix que ce serait le cas dans un régime libéralisé. Les remarques faites plus haut au sujet du désir de normes de qualité dans le secteur du tourteau protéique démontrent que l'absence d'une structure de primes et de réfections pour des aspects déterminés de la qualité cause également des problèmes dans le marché des produits. Idéalement, les cultivateurs autant que les firmes de transformation auraient intérêt à fournir un produit de meilleure qualité. Dans le cas des cultivateurs, cela exigerait une structure de paiements qui relierait le prix au producteur à la teneur de sa récolte en protéines et huile.

Le stockage des graines oléagineuses

3.0.131 L'essor de la production nationale de graines de tournesol a rendu fort pressant le besoin d'installations locales de stockage. Actuellement, les graines sont gardées jusqu'à huit mois avant la trituration. La COMAPRA stocke maintenant les graines de tournesol excédentaires en sacs entassés sur des palettes en plein air et il s'y produit des pertes. En raison des incertitudes concernant son avenir et le rythme et la forme éventuelle de la privatisation, la COMAPRA n'a pas construit une capacité adéquate de stockage permanent. Le volume de stockage nécessaire est considérable; jusqu'à 50-60 % de la production locale devrait être stocké immédiatement après la récolte.

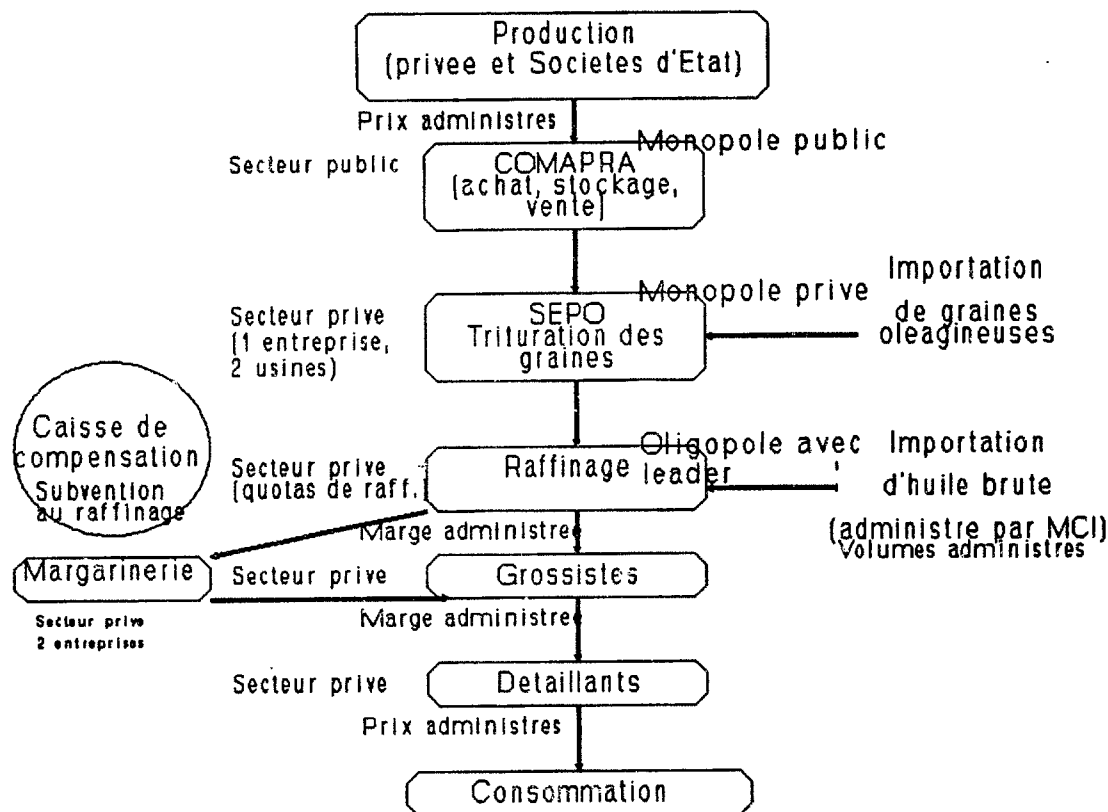


Figure 3.2 : Commercialisation des oléagineux

Fixation des prix et distribution des graines oléagineuses et des huiles végétales

3.0.132 **Prix de référence.** La proposition actuelle concernant les prix de référence pour les graines oléagineuses et leurs dérivés est basée sur les tendances des prix mondiaux des graines, tourteaux et huiles; les valeurs tendanciennes sont ensuite augmentées d'un pourcentage appelé taux d'adéquation. La tendance des prix mondiaux de l'huile (un seul prix, celui du soya - est pris comme indicateur pour les prix des huiles végétales) et des graines (qui ont chacune leurs prix de référence) est défini comme la moyenne mobile sur dix ans en valeur réelle; pour les tourteaux (où un prix de référence différent est proposé pour chacun), une moyenne mobile sur cinq ans doit être utilisée, elle aussi en valeur réelle. Le prix de référence des huiles végétales raffinées sera établi à 15,67 % au-dessus de celui des huiles brutes. Le taux d'adéquation (qui doit assurer que le nouveau système démarre avec des prix au producteur plus ou moins égaux à leur niveau actuel) est calculé comme suit pour les différents produits :

	<i>Soya</i>	<i>Colza</i>	<i>Tournesol</i>
Graines	15 %	52 %	41 %
Huiles brute, non raffinée	104 %	104 %	104 %
Farine	13 %	0 %	0 %

3.0.133 A la section A, nous avons noté que la décision de n'adopter qu'un seul prix de référence pour les huiles végétales signifie que les utilisateurs ne connaîtront pas les primes et réfections qui existent sur le marché mondial pour les différentes huiles. Les utilisateurs marocains ne recevront donc pas les messages par les prix qui doivent leur dire de préférer une huile à une autre, à moins que les prélèvements à l'importation, les prélèvements fixes/variables, ne soient fixes en valeur nominale.

3.0.134 Après les graines de tournesol, celles de coton sont la source nationale la plus importante d'huile végétale. Le coton est cultivé principalement pour l'approvisionnement du secteur local du textile; aussi son prix est-il lié à la tendance du marché mondial du coton. La morosité des prix mondiaux du coton a amené le Gouvernement à abaisser le prix au producteur des graines de 6,70 à 5,70 dirham le kilo l'année dernière. Par la suite la superficie cultivée a diminué.

3.0.135 **Gestion des risques de la marge de trituration par l'industrie de trituration des graines oléagineuses.** En moyenne, les marges de trituration⁹ pour le soya, le tournesol et le colza, basé sur les prix mondiaux CAF Rotterdam¹⁰ sont négatives. Un calcul effectué en 1989 a démontré que sur les dix années précédentes (1979/80 à 1988/89) les marges brutes ont été presque négatives et les marges nettes, dans une industrie à forte intensité de capital, étaient négatives (voir Annexe 3.1) pour la plupart du temps. Heureusement, les entreprises de trituration de graines oléagineuses ne travaillent pas au jour le jour. Elles ont été contraintes d'élaborer des stratégies assez perfectionnées d'approvisionnement, de commercialisation et de financement pour capter des prix lorsque les marges sont positives. Elles recourent à un mélange de contrats physiques sur échéances éloignées, contrats à terme et même d'options. Si elles se trouvent soumises à une concurrence étrangère, il faut que les entreprises marocaines de transformation soient mises dans une même situation que leurs concurrents étrangers. Elles devraient être en mesure de couvrir leurs marges de trituration. Cependant les trois prix de référence calculés séparément pour les graines, les huiles (brutes ou raffinées) et le tourteau protéique, les place dans une situation plus difficile où elles doivent faire face à (a) une "marge de trituration de référence" fondamentalement négative; (b) un ensemble de trois prélèvements fixes contre lesquels elles ne peuvent pas se couvrir et (c) aucun accès aux techniques de couverture présentées ci-dessus (Figure 3.3). Il n'existe pas de marché à terme pour les prélèvements variables et il règne une grande incertitude concernant les niveaux futurs de ces prélèvements; il est donc difficile de bloquer la marge de trituration qui en résulte. Qui plus est, l'application de la clause de sauvegarde aux trois prix de référence donnera lieu à des variations erratiques de la marge de trituration. Ces variations, qui seront propres au Maroc, ne pourront pas être couvertes.

3.0.136 **Emballage et commercialisation.** Les huiles végétales sont vendues en barils et en wagons citernes (ces derniers pour la fourniture d'huiles à l'industrie des conserves de poisson). Dans le secteur du détail, le Gouvernement se préoccupe d'empêcher la vente en vrac d'huile dans les souks, pour éviter sa falsification. Pour cette raison, une subvention a été prévue pour l'emballage des huiles végétales, de l'ordre d'un dirham le kilo (le prix au détail étant à l'époque de 7 dirhams le kilo), afin que les commerçants ne trouvent pas d'avantage à la vente en vrac. Cette subvention à l'emballage a été

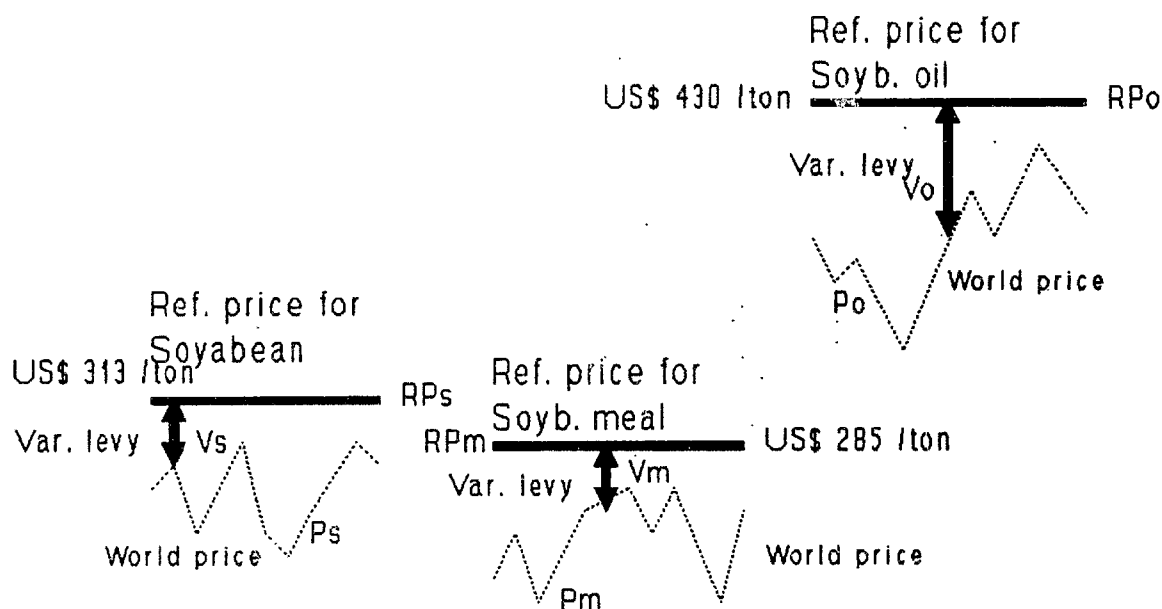
⁹La marge de trituration est égale à la valeur du tourteau protéique et de l'huile brute, diminuée du coût de la quantité de graines oléagineuses nécessaire à la production du volume en question de tourteau et d'huile.

¹⁰La CE n'a pas adopté de prélèvements variables sur les graines oléagineuses, huiles alimentaires et tourteaux protéiques. Les prix CAF à Rotterdam peuvent donc être considérés comme une bonne référence pour les prix mondiaux. On pourrait faire une démonstration analogue sur la base des prix à terme à Chicago (mais uniquement pour le complexe de la trituration du soya). La CE a donc adopté des subventions (généralement de type paiements compensatoires) pour permettre aux cultivateurs de bénéficier pour leurs graines oléagineuses de prix plus attractifs, c'est à dire supérieurs aux prix mondiaux.

supprimée récemment, mais les autres subventions à la consommation continuent à maintenir les prix au détail à un faible niveau. Pour l'huile raffinée ordinaire, un mélange de diverses huiles, le prix au détail est de 8 dirhams le kilo. Un producteur a lancé une huile à 100 % de tournesol, mais la seule prime qui peut être perçue est pour l'emballage (le prix de l'huile étant contrôlé au titre du système de compensation). C'est pourquoi la nouvelle huile pur tournesol ne se vend qu'à 8,20 dirhams le kilo, soit une prime de seulement 2,5 %, aussi le fabricant ne fait-il guère de publicité. Cette huile n'a donc conquis que 1,5 % du marché des huiles de table.

With no var. levies

$$\text{Gross Crush. Margin} = P_o + P_m - P_s$$



With var. levies

$$\text{Gross Crush. Margin} = RP_o - V_o + RP_m - V_m - RP_s + V_s$$

Figure 3.3 : Changements introduits par le système de prix de référence sur la marge de trituration (Prix moyens 1989)

Marchés finals et nouvelles utilisations

3.0.137 Huiles alimentaires. Les marchés dominants pour les huiles alimentaires sont ceux des huiles de table et des conserves. Le secteur de la margarine est encore modeste, produisant environ 3.000 tonnes par an pour le marché local, qui ne représente guère plus de 10 % de celui du beurre. Unilever a essayé de produire et de lancer la margarine au Maroc, mais n'a pas tardé à abandonner le marché. On a l'impression que les consommateurs marocains ne se soucient pas encore des distinctions entre les diverses formes de corps gras sur la base de motifs de santé. Cela ressort aussi de ce que l'on observe dans le secteur laitier, où les produits à base de lait écrémé sont plutôt rares sur le marché et dans celui de la viande, où la préférence des consommateurs va encore principalement aux viandes rouges. La

margarine est produite pour le marché local par INDUSALIM et la Margarinerie africaine; le prix au détail est inférieur à celui du beurre de 14 à 35 %. Comme c'est le cas des huiles végétales liquides, les produits mis sur le marché comprennent une variété faite entièrement à base d'huile de tournesol et dont le prix est un peu plus élevé. Les exportations de margarine dépassent les ventes locales; en 1991, les autres pays du Maghreb ont acheté un peu plus de 4.000 tonnes.

3.0.138 Le système de transport est critiqué un peu partout, car il nuit aux livraisons de produits périssables. On a noté que des retards, potentiellement graves d'un point de vue commercial, ont été éprouvés dans la distribution de produits comme le margarine, qui exige des camions frigorifiques spéciaux. Lorsqu'une commande de transport routier de margarine est placée auprès de l'ONT, il y a normalement un délai de trois jours avant qu'un véhicule approprié ne soit trouvé.

3.0.139 **Produits non alimentaires.** Parmi les produits non alimentaires fabriqués à base d'huiles végétales, le savon de lessive est le plus important. Le produit final est exporté (la Russie était un client important), lorsque les huiles et autres intrants sont importés au titre de l'admission temporaire. On projette de construire une raffinerie de glycérine à l'appui du secteur. Sur le marché local, les contrôles de l'emballage ont provoqué de la mauvaise humeur. Les réglementations officielles exigent que le savon soit vendu en multiples de 125 grammes, ce qui signifie que les briques de savon doivent être de 125, 250, 325 grammes etc. (probablement pour protéger les consommateurs contre les fraudes sur le poids). Ces réglementations, toutefois, ne sont pas appliquées strictement aux importations, si bien que des barres étrangères de 200 grammes ont été admises dans le pays, malgré les protestations des producteurs locaux.

3.0.140 **Nouveaux produits :**

- (a) **huile de poisson.** Actuellement l'huile de poisson est produite au rythme de 10.000 tonnes par an, comme sous-produit de la conservation de poisson et est, dans une large mesure, traitée comme une nuisance dont on doit se débarrasser. En fait, elle est en grande partie brûlée comme combustible. Moyennant hydrogénation, elle pourrait toutefois être utilisée dans la fabrication de margarine ou trouver d'autres applications industrielles. S'il y avait des incitations économiques, la production locale, à en croire une estimation émanant du secteur, pourrait atteindre 100.000 tonnes par an;
- (b) **autres huiles de haute valeur.** Un produit uniquement marocain est l'huile d'argane produite à base des noix de l'arganier, un arbre que l'on trouve dans le sud du pays. D'un point de vue chimique, cette huile ressemble fort à l'huile d'olive et pourrait trouver des débouchés, potentiellement précieux, dans le secteur de la pharmacie et des produits de beauté. Une usine pour l'extraction de l'huile d'argane des noix locales est à l'étude; enfin
- (c) **graines de tournesol pour la consommation directe.** Le marché des graines de tournesol comestibles était approvisionné avec des graines blanches, provenant du nord du pays. Avec l'accroissement de la production de graines jaunes, destinés à la trituration, cette variété moins appropriée a tendance à être utilisée comme comestible. Le produit de consommation directe se vend à bon prix hors du Maroc, mais il est à craindre que le succès obtenu dans la stimulation de la culture de tournesol pour l'extraction d'huile n'étouffe un secteur économiquement viable, qui a pu se faire une place sans l'assistance de subventions spéciales.

Olives et huile d'olives

Qualité de l'huile d'olives

3.0.141 Les normes de qualité, internationalement acceptées pour l'huile d'olive, sont les suivantes :

<i>Qualité</i>	<i>% Acidité</i>	<i>Autres facteurs</i>
Vierge extra	< 0,5 %	* Critères organoleptiques
Extras	0,5 % - 1,0 %	
Fine	1,0 % - 1,5 %	
Semi-fine (au courant)	1,5 % - 3,0 %	* En fait, la marge de tolérance d'1/10 porte la limite supérieur à 3,3 %.
Lampante	> 3,0 %	* Le marché marocain aime une huile amère, à haute acidité et très verte de cette qualité. Aux E.U. elle ne serait pas autorisée pour utilisation directe.

De loin la majeure partie de la production intérieure est de qualité lampante. Si l'on inclut le secteur traditionnel (où les olives sont broyées dans des milliers de moulins artisanaux - les maasras) bien au-delà de 90 % de la production nationale est de cette qualité.

3.0.142 D'après les estimations de l'industrie, la production annuelle des trois qualités supérieures (c.a.d. d'huile à moins de 1,5 % d'acidité) n'est que de l'ordre de 2.000 à 3.000 tonnes par an. Un producteur s'est efforcé de développer l'exportation régulière d'huile vierge extra vers les Etats-Unis, mais en raison de la prédominance de la production d'huile lampante au Maroc et des fortes fluctuations qui peuvent se produire dans la production d'huile d'olive (comme dans beaucoup d'autres cultures arbustives, les oliviers ont un cycle de production biennal), les exportations (principalement de qualité lampante) vont en grande majorité vers l'Italie, où elles sont mélangées (et parfois raffinées) pour la réexportation. Comme ils sont disposés à mélanger des huiles de différentes qualités et origines et d'utiliser des moyens, tels que le raffinage, pour rendre le produit final plus acceptable par les clients, les fournisseurs italiens sont capables de transformer des exportations marocaines de faible valeur et de piètre réputation et d'en faire, moyennant un emballage approprié et une commercialisation habile, un produit d'exportation de haut prix.

3.0.143 Un industriel a indiqué que sur plus de 100 moulins industriels, seulement cinq ont des installations de broyage en continu, dix seulement peuvent produire de l'huile de qualité vierge extra et pas plus de vingt de l'huile de moins de 1 % d'acidité. Les problèmes de qualité se manifestent tout au long du processus de production. Les olives ne sont pas broyées suffisamment tôt après la récolte, mais sont parfois stockées comme si elles n'étaient pas périssables et le triage est minime. Pour le broyage, la plupart des usines recourent à une technologie inadéquate. En outre, une fois produite, l'huile est parfois mal emmagasinée, ce qui augmente le degré d'acidité. Enfin, dans les maasras, l'huile est souvent stockée dans des conditions non hygiéniques, dans des réservoirs enterrés, ce qui cause une dégradation encore plus grave de la qualité.

Demande intérieure d'huile d'olive

3.0.144 Les ventes industrielles d'huile d'olive sur le marché local consistent essentiellement en "lampante", mais un peu de "vierge extra" est également vendue. On reconnaît généralement qu'il y a beaucoup de falsifications dans le marché local. Dans les souks, où l'huile d'olive est vendue à partir de barils, celle-ci est mélangée d'huile végétale (subventionnée et vendue à pas plus de la moitié du prix de l'huile d'olive), ainsi que parfois d'huile de grignon produite, par extraction au moyen de solvants, de l'huile qui demeure dans les tourteaux d'olives, produit secondaire de la trituration. On estime aussi en général que les consommateurs sont trompés sur la quantité.

3.0.145 Dans le secteur industriel, certains fournisseurs offrent ce qu'ils appellent de "l'huile d'olive pure", emballée pour le marché de détail, mais qui est un mélange d'huile d'olive, d'huile de grignon et d'huile d'olive raffinée. L'huile d'olive raffinée garde peu de la couleur et du goût caractéristiques de l'huile d'olive, mais elle a moins de 0,05 % d'acidité, si bien qu'elle peut être mélangée aux autres huiles d'olive, atténuant ainsi l'acidité et la couleur du produit final. Cette possibilité d'utiliser de l'huile raffinée pour abaisser la teneur de l'huile d'olive en acide revêtira bientôt une bien plus grande importance. La CE est sur le point d'exiger moins de 1,5 % d'acidité dans l'huile d'olives utilisée pour les conserves de sardines exportées vers la Communauté; ce ne sera donc qu'en mélangeant l'huile lampante d'huile raffinée que le Maroc pourra continuer à exporter des boîtes de sardines à l'huile d'olive vers la CE, sans enfreindre les normes de celle-ci.

La fixation des prix de l'huile d'olives

3.0.146 Normalement, les producteurs d'huile d'olive ne bénéficient d'aucune assistance de l'Etat. En 1991, celui-ci a accordé au secteur un montant spécial de 30 millions de dirhams pour l'aider à exporter 23.000 tonnes de production excédentaire, après une récolte record, mais c'est là un fait exceptionnel. L'huile d'olive est donc exposée à une concurrence déloyale de la part du beurre et des huiles végétales, qui jouissent tous deux de subventions considérables. Ces subventions jouent un rôle important dans les falsifications et dans la stagnation de la consommation d'huile d'olive d'origine nationale.

Conserves d'olives¹¹

3.0.147 Le Maroc est, par ordre d'importance, le troisième exportateur mondial d'olives transformées. La plupart des exportations n'ont reçu qu'une transformation minimum, les olives ayant encore leurs noyaux, mais il y a aussi certaines ventes d'olives dénoyautées ou farcies. La France et l'Espagne sont les principaux acheteurs d'olives marocaines, qui sont importées pour la plupart en vrac, c.a.d. en barils. Plus de 50 % des exportations totales d'olives sont dirigées vers des partenaires du pays importateur; ceux-ci ont leur propre marque et circuit de commercialisation. En fait, ces partenaires trient et réemballent les olives marocaines avant de les revendre à leurs clients. Il existe en ce domaine de fortes similarités avec ce que l'on a dit ci-dessus au sujet des exportations d'huile d'olives; en effet, un pourcentage considérable des exportations des deux produits à base d'olives sont tout simplement réemballées dans le pays de première importation, puis réexportées à un prix sensiblement plus élevé, grâce à un emballage plus attrayant et un système vigoureux de commercialisation, vers les pays de consommation finale. Un petit nombre des principaux exportateurs marocains qui exportent leur

¹¹Voir aussi la section C de l'annexe 6 sur les fruits et légumes transformés.

production en boîtes ou en emballages de plastique importent leurs matériel d'emballage au titre de l'admission temporaire.

3.0.148 Une des raisons du succès relatif du Maroc à l'exportation des olives traitées est la faiblesse de la protection et des subventions offerts aux producteurs de ces produits dans la CE, comparativement à l'huile d'olives. Cependant, un autre facteur non négligeable est le fait que les qualités des olives vendues sur le marché marocain sont fort semblables à celles que désirent les acheteurs étrangers. Cela n'est pas le cas de l'huile d'olives, d'où la difficulté de trouver des approvisionnements assurés d'huile d'olives de haute qualité pour le marché d'exportation, alors que la majeure partie de la production dans la plupart des années est destinée à un marché intérieur qui préfère un produit de tout autre qualité.

D. Edulcorants et leurs sous-produits

3.0.149 Il existe deux principales sources d'édulcorants industriels utilisés de par le monde : le sucre et les édulcorants sur base d'amidons. Le Maroc est un producteur des deux formes d'édulcorants, mais son secteur d'édulcorants sur base d'amidons est minuscule comparativement au secteur sucrier, sa production n'équivalant qu'à 0,5 % de celle de ce dernier. Le traitement de betteraves et de canne donne deux formes de sucre : brut et blanc. Le sucre brut de betterave et de canne est envoyé pour la plupart vers la principale raffinerie du pays, la COSUMAR à Casablanca, pour raffinage de sucre blanc, propre à la consommation finale. Le marché dominant du sucre et celui de la consommation ménagère, le marché de détail étant toujours approvisionné principalement sous forme de pains de sucre. La consommation industrielle ne représente estimativement qu'entre 30 et 35 % du marché sucrier total (contre 66 % sur le marché de la CE et 67 % sur celui des Etats-Unis).

Examen du sous-secteur sucrier et de son contexte de politique économique et commerciale

3.0.150 **Généralités.** La politique sucrière du Maroc a été façonnée en fonction de divers objectifs économiques, sociaux et culturels. Le sucre est considéré comme un produit stratégique : d'un point de vue agricole et agro-industriel, c'est un pôle de développement pour l'économie et, du point de vue de la consommation, c'est un produit de première nécessité. Bien que la plus ancienne raffinerie date de 1929, la production nationale de sucre n'a débuté qu'en 1969 avec l'adoption d'un plan sucrier. Depuis, le pays poursuit une politique d'auto-suffisance. Durant les premières années du plan sucrier, la production de sucre a augmenté à un rythme de 20 % par an durant la période 1963-74, au cours de laquelle ont été créées 9 unités industrielles. À l'heure actuelle, 13 sucreries transforment les betteraves et la canne en sucre brut et raffiné, et trois raffineries transforment du sucre brut en sucre blanc cristallisé, pains et morceaux. L'objectif primordial du Gouvernement a été l'auto-suffisance pour ce produit.

3.0.151 **Agriculture.** La production de betteraves (introduite au début des années 60) et de canne (introduite au début des années 70) s'est accrue au fil des années, principalement grâce à l'expansion des superficies cultivées. La culture sucrière est concentrée dans cinq régions de production (du nord au sud : Moulouya, Loukkos, Gharb, Doukkala, et Tadla). Quelques 63.000 ha sont occupés par la culture de betteraves et 15.200 par celle de la canne. Exception faite de 17.300 ha de betteraves cultivées en sec, la culture sucrière est irriguée. Il existe de grandes différences entre les cinq régions productrices en ce qui concerne les rendements et la teneur en sucre, ce qui influe sur la rentabilité des récoltes. Comme noté ci-dessus, l'augmentation de la production nationale est due à l'expansion de la superficie cultivée. Entre

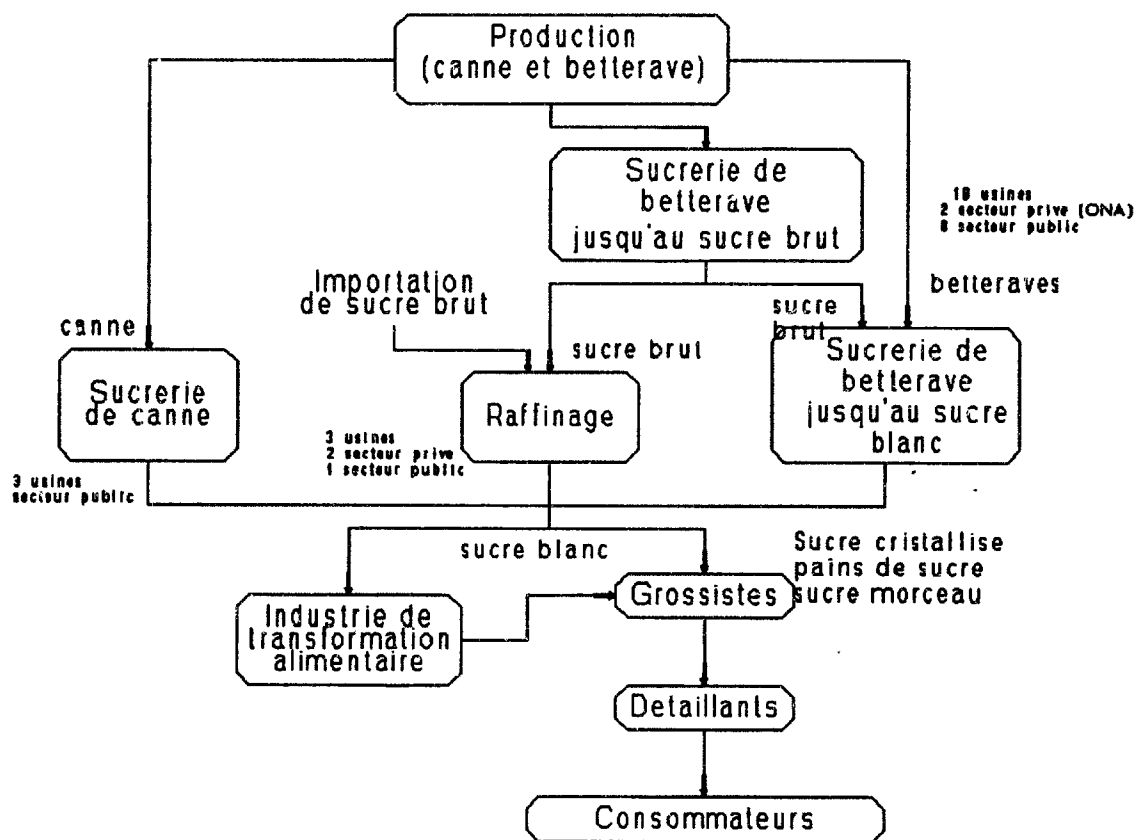
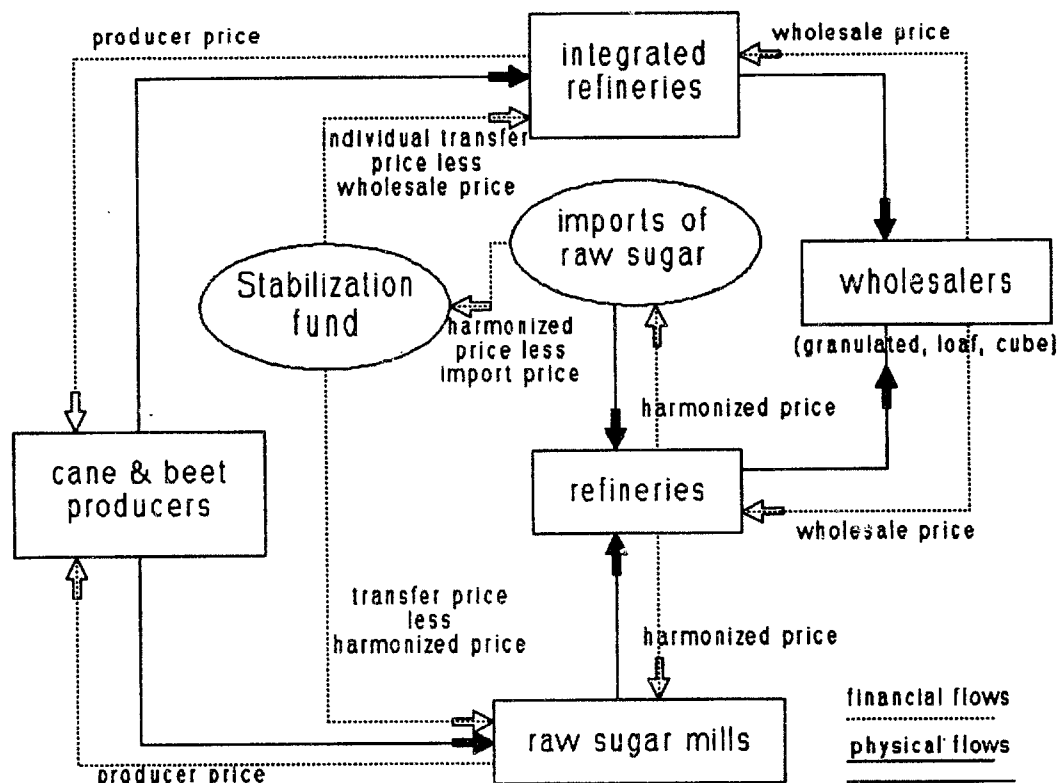


Figure 3.4 : Chaîne de commercialisation du sucre

le début des années 70 et la fin des années 80, l'évolution des superficies est la suivante : de 20.000 à environ 45.000 ha. pour les betteraves irriguées, de 25-30.000 ha à environ 15.000 pour la culture en sec et de zéro à 15.000 h. pour la canne. Le rendement des betteraves dans la culture en sec (le bour) est systématiquement plus faible et variable (de 10 à 35 tonnes per ha) que celle des cultures de betterave irriguées (entre 30 et 45 tonnes par ha), ces dernières étaient relativement plus stables sur la période 1970-88. Par contre, bien que la canne soit cultivée exclusivement dans des zones irriguées, la variabilité annuelle des rendements est plus forte (entre 60 et 90 tonnes par ha). Cela tient en partie au climat, notamment à la gelée, qui peut frapper cette culture. Bien que le prix au producteur soit uniforme sur l'ensemble du territoire, ces différences régionales se traduisent par une valeur ajoutée par ha qui peut varier d'un facteur de deux ou parfois même trois. La culture du sucre a généralement une rentabilité financière égale ou supérieure à celle des cultures concurrentes.

3.0.152 **Industrie.** L'industrie sucrière se caractérise par trois types principaux de transformation. Les sucreries-raffineries, appelées aussi raffineries, transforment les betteraves et la canne en sucre raffiné. Il existe sept unités de ce type (quatre traitent les betteraves, deux la canne et une, mixte, traite les deux) avec une capacité nominale globale de 327.000 tonnes de sucre. Six sucreries spécialisées en brut (cinq pour betteraves et une pour la canne), ont une capacité globale de 280.000 tonnes de sucre

Figure 3.5 : Intervention administrative dans le secteur sucrier



brut. Il y a enfin des raffineries qui raffinent du sucre brut importé ou local et le transforment en pains, morceaux ou cristallisé. Trois unités, d'une capacité nominale globale de près de 500.000 tonnes, comportent actuellement deux raffineries et une sucrerie-raffinerie qui, en plus de sa propre production, raffine aussi du sucre brut. La production industrielle de sucre représente 6 % de la valeur ajoutée totale de l'industrie marocaine et environ 5,4 % de sa production. L'industrie sucrière globale a une main-d'oeuvre de 6.200 permanents et des 3.500 saisonniers. En 1985, la production nationale de sucre a été de 457.891 tonnes, produites à partir de 2,9 millions de tonnes de betteraves et 985,900 tonnes de canne à sucre. Le taux d'auto-suffisance a approché 62 % en 1989. L'écart entre la demande et la production intérieure a été comblé par les importations de sucre brut, raffiné ensuite au Maroc.

3.0.153 Intervention administrative. Le Gouvernement intervient à tous les niveaux de la chaîne, les importations comprises. Les prix à la production des récoltes sucrières sont fixés par la Commission interministérielle sous l'égide du Ministère des affaires économiques et de la privatisation (MAEP). Ils sont généralement annoncés avant le début de la campagne agricole. Les offices régionaux de l'irrigation (ORMVA) s'occupent de la planification de la campagne et de la récolte ainsi que des activités de vulgarisation. Jusque tout récemment, les ORMVA jouaient un rôle d'intermédiaire, organisant l'approvisionnement en matières premières, planifiant les récoltes pour le compte de l'industrie et gérant les paiements au cultivateur après prélèvement des avances pour l'eau et d'autres intrants. Au niveau de l'industrie, un système complexe de prix de transfert internes est en vigueur. Les importations de sucre

brut sont entreprises pour l'Office national du thé et du sucre (ONTS). Quant aux subventions au sucre, elles sont administrées par la Caisse de compensation. La structure de l'intervention administrative est présentée à la figure 3.5. Les raffineries intégrées vendent leur production au prix de gros aux négociants en sucre et perçoivent la différence entre leur prix de transfert individuel et le prix de transfert sous forme de paiements de la Caisse de compensation. Ce prix de transfert du sucre brut de betterave est établi sur la base d'une structure prototype de coûts, tandis que les prix de transfert individuels du sucre raffiné sont établis pour chaque usine sur la base des coûts de production, y compris l'amortissement. Les importations sont livrées aux raffineries à un prix normalisé¹²; la différence entre ce prix et le prix des importations est payée à la Caisse de compensation ou remboursée par elle.

3.0.154 Consommation. Trois produits différents sont consommés au Maroc : le sucre en pains, en morceaux ou en cristallisé. Les prix de ces produits à la consommation sont fixés par la Commission interministérielle des prix. L'expérience enseigne que ces prix ne sont révisés que sporadiquement. Les prix et le rapport entre le prix du cristallisé et ceux des pains et morceaux se sont considérablement dépréciés en valeur réelle sur la période 1970-89. Il n'est guère étonnant, compte tenu de cette évolution, que la part du sucre cristallisé dans la consommation totale de sucre se soit constamment accrue au cours de cette période. Entre 1970 et la fin des années 80, cette part est passée de 12 % à plus de 36 %, tandis que celle de sucre en pain est tombée de 84 % à 54 %. La consommation totale de sucre, qui avoisinait 387.000 tonnes au début des années 70, dépasse maintenant 700.000 tonnes.

3.0.155 Rentabilité économique nette (REN) et avantage comparatif. La REN mesure la rentabilité économique du produit¹³ et le degré d'efficacité de l'allocation des ressources d'un point de vue social. Suivant un rapport du MARA¹⁴ les cultures de sucre ont toutes eu une REN négative en 1987. Quant à l'avantage comparatif, il est mesuré par le coût en ressources intérieures (CRI)¹⁵. Un CRI inférieur à l'unité indique que le pays jouit d'un avantage comparatif pour une activité donnée,¹⁶ tandis qu'un CRI supérieur à l'unité indique que les ressources pourraient être utilisées plus efficacement pour autre chose. En général, le CRI des cultures sucrières dépassait l'unité en 1987. Dans l'analyse qui précède, le coût d'opportunité (prix de référence international) de la production de sucre est le cours du disponible sur le marché mondial de la production sucrière en 1987, soit 10,17 cents des E.U. la livre. À ce niveau du prix mondial du sucre, on peut mettre en question la viabilité des politiques qui encouragent le développement futur de la culture de sucre au Maroc. Cependant, on pourrait aussi discuter de la question de savoir si le cours du disponible est vraiment un prix de référence approprié pour un produit dont le prix mondial accuse une telle variabilité. Le niveau seuil de la rentabilité économique (CRI = 1) pour le prix mondial du sucre brut varie entre 15 et 18 cents des E.U. la livre pour la plupart des technologies utilisées au Maroc.

¹²Théoriquement, ce prix est fixé de telle façon que s'il est ajouté à la marge de raffinage, il équivaut au prix de vente du sucre en gros.

¹³Les produits et intrants sont évalués aux prix de référence, c.a.d. au coût d'opportunité. Une activité est socialement rentable si sa REN est positive.

¹⁴Etude de la politique des prix et d'incitations dans le secteur agricole, phase II, janvier 1990, MARA/DRAI/AgroConcept.

¹⁵Le CRI exprime la REN en termes de ratio, de manière à permettre des comparaisons directes entre différentes activités ou différentes technologies de la même activité. Il mesure la valeur des ressources locales, exprimées en prix de référence, utilisées pour gagner ou pour économiser une unité de devises.

¹⁶La valeur des ressources utilisées dans la production d'une unité est, dans ce cas, inférieure à la valeur ajoutée économisée (substitution aux importations) ou gagnée (exportations) par cette activité.

Principales contraintes au niveau de l'agriculture

3.0.156 Contraintes agronomiques. Les températures limitent la gamme des cultures possibles et déterminent la durée et la localisation des cycles de culture. C'est ainsi que les basses températures hivernales retardent la croissance des betteraves dans le Gharb; la gelée peut gravement nuire à la production de canne dans ce périmètre et une surabondance de pluies en automne et en hiver peut causer une inondation des parcelles cultivées. Par contre, les fortes chaleurs d'été ont un impact négatif sur la longueur de la récolte de betteraves dans le Tadla. La qualité du sol peut également influencer la croissance et la rentabilité des cultures. Les rendements de betteraves plantées dans les sols lourds et médiocrement drainés du Gharb sont considérablement plus faibles que les rendements du Doukkala.

3.0.157 Disponibilité et gestion de l'eau. La taille de l'infrastructure d'irrigation était calculée initialement de manière à rechercher le meilleur équilibre entre l'intensification de la culture et la taille de la superficie couverte. La faible pluviosité des années passées et l'affectation croissante de l'eau à d'autres usages ont fait craindre un déficit plus important qu'initialement prévu. La gestion des ressources hydrauliques dans les années déficitaires conduit à des choix opérés par l'ORMVA, chargé de la gestion de cette ressource, choix qui vont parfois à l'encontre de ceux des cultivateurs. La gestion et l'organisation de la répartition de l'eau, y compris les besoins et la demande révélés, le contrôle de l'approvisionnement, la fixation des prix et la facturation peuvent mener à un comportement de l'ORMVA ou des cultivateurs qui n'est pas toujours compatible avec une utilisation judicieuse des ressources hydrauliques.

3.0.158 Contraintes sociales. La complexité des droits fonciers, les incompatibilités entre la gestion de vastes programmes d'irrigation et la fragmentation qui résulte de la poussée démographique mènent à des prises de décision et des systèmes de comportement, qui diffèrent considérablement selon les exploitations agricoles. Bien que la taille de ces dernières ne représente pas une contrainte en ce qui concerne le rendement à l'hectare, il est évident que les possibilités d'investissement des exploitations et, partant, l'intensification de la culture, sont limitées dans des exploitations petites ou très fragmentées. Il a aussi été observé que les services de vulgarisation fournis par l'ORMVA ou l'industrie pour des cultures intégrées comme le sucre (services qui aboutissent à une intervention quasi administrative à tous les niveaux de la culture) ne sont guère favorables à l'esprit d'initiative des cultivateurs et à leur prise de risques.

3.0.159 Incohérence des politiques. La politique sucrière nationale poursuit plusieurs objectifs qui sont souvent en conflit les uns avec les autres ou avec ceux d'autres politiques du Gouvernement. Le système des prix agricoles pour les cultures sucrières donne lieu à des rentes économiques dans certaines régions alors que dans d'autres les cultivateurs parviennent à peine à éviter des pertes. La recherche en matière de production sucrière n'a pas été proportionnée aux investissements effectués dans le secteur.¹⁷ Pour encourager certaines cultures, le MARA recourt à des mesures en matière de prix qui sont souvent contradictoires; c'est ainsi que le tournesol jouit de prix exagérés comparativement à d'autres cultures, bien qu'il puisse concurrencer celle des betteraves dans les régions de culture sèche. L'objectif d'une autarcie sucrière croissante n'est compatible ni avec cette politique ni avec les sérieuses contraintes budgétaires que le pays a éprouvées ces dernières années.

¹⁷A une seule exception près: le Centre de recherche sur la canne à sucre dans le Gharb a produit d'excellents résultats.

Principales contraintes au niveau industriel

3.0.160 Utilisation des capacités. La capacité installée nominale de l'industrie figure au tableau 3.6. Les taux d'utilisation accusent une énorme variabilité d'une année sur l'autre¹⁸ et d'une région à l'autre. Les taux d'utilisation ont fluctué les cinq dernières campagnes (1985 à 1989) de la façon suivante :

- * **sucreries de betterave :** 35 à 70 % dans le Gharb; 40 à 85 % dans le Loukkos; 35 à 60 % dans la Moulouya; 70 à 90 % dans le Tadla;
- * **sucreries de canne :** 60 à 100 % dans le Gharb; 55 à 80 % dans le Loukkos et 20 à 40 % dans la Moulouya.

3.0.161 Coûts de production. Faute d'une comptabilité analytique dans l'entreprise, les coûts de production sont calculés en imputant au seul sucre tous les coûts liés au traitement des betteraves et de la canne, après déduction des recettes tirées de la vente des sous-produits (pulpe de betterave, mélasse). Ce système a l'inconvénient de sous-estimer le coût "véritable" de la production de sucre. Exception faite des sucreries de brut à base de betterave, soumises à un régime de prix de référence unique, les prix de transfert individuels sont établis chaque année sur la base des coûts déclarés par les sociétés, marge bénéficiaire comprise.

3.0.162 Structure des coûts de production. Les matières premières sont de loin le plus important élément de la structure des coûts de production, suivies des combustibles pour les sucreries de betteraves et de la main-d'oeuvre (la bégasse, produit secondaire de la transformation de cannes, couvre une partie importante des besoins en énergie des sucreries de canne). Les coûts financiers et les provisions pour amortissement sont aussi d'importants éléments du coût dans les usines plus récentes comme celle de SUCRAL. Les coûts fixes, comme le personnel permanent, les coûts de financement, les dépenses générales et administratives, ainsi que l'amortissement représentent, selon les entreprises, entre 19 et 48 % du coût du sucre. Il va de soi que la part des coûts fixes dans le coût de production d'une tonne de sucre dépend de la quantité totale de sucre produit par l'usine.

3.0.163 Rentabilité financière. La marge brute d'exploitation (MBE) est égale aux ventes de sucre, y compris les paiements reçus de la Caisse de compensation, diminuées des coûts d'exploitation, qui comprennent les matières premières, l'énergie et les autres intrants, la main-d'oeuvre et les impôts. La différence entre la MBE augmentée des frais financiers et le bénéfice net d'exploitation est la provision pour amortissement. Le revenu comptable net comprend les pertes et profits des exercices précédents et l'impôt sur le revenu des sociétés. Il convient de noter que toutes les sucreries ont couvert leurs coûts directs d'exploitation et que toutes, sauf SUCRAFOR et, dans une mesure minime, SUNAT, ont couvert leurs frais financiers et leurs amortissements en 1989. D'un point de vue financier, toutes les sucreries à capital public, SUCRAFOR exceptée, ont dégagé un bénéfice en 1989, essentiellement grâce au système de subventions de l'État.

3.0.164 Viabilité économique. D'un point de vue économique, en revanche, la situation des sucreries est moins brillante. Si l'on prend le prix du sucre à l'importation comme coût d'opportunité, on peut voir que la production intérieure n'était pas économiquement rentable en 1989. Cependant, comparativement à la tendance à long terme des prix mondiaux, des études antérieures de la Banque

¹⁸Les chiffres donnés ci-dessous indiquent la variabilité par les récoltes de 1985 à 1989.

Tableau 3.6 : Capacité nominale des sucreries

(tonnes de matières premières)

Gharb		Tadla		Loukkos		Mouleuya	
Betteraves:							
SUNAB	240.000	SUBM	360.000	SUNABEL	320.000	SUCRAFOR	240.000
SUNAG I	320.000	SUNAT	450.000				
SUNAG II	320.000	SUTA	315.000				
Total	880.000	Total	1.125.000	Total	320.000	Total	240.000
Canne:							
SUNACAS	300.000			SUCRAL	420.000	SUCRAFOR	120.000
SURAC	420.000						
Total	720.000			Total	420.000	Total	120.000

mondiale ont démontré que, dans la large majorité, la production nationale de sucre brut était économiquement viable en 1989, et que deux raffineries intégrées avaient des coûts de production concurrentiels. Toutefois, si l'on prend en considération les fluctuations de la production de betteraves et de canne à sucre observées durant la période 1985-89, et imputables aux conditions agronomiques, d'importantes mesures devraient être prises pour rationaliser l'industrie du sucre et la rendre économiquement viable à moyen et même à long terme. Une liste de mesures, qui comprend la fermeture d'une usine et plusieurs fusions a été recommandée; cette liste est à l'étude dans le cadre du plan d'optimisation du secteur sucrier.

Le Plan d'optimisation du secteur sucrier

3.0.165 Le Gouvernement marocain a récemment entrepris la mise en application d'un train de mesures visant à améliorer l'efficacité et l'affectation des ressources dans le secteur, dans le cadre de son Plan d'optimisation du secteur sucrier. En outre, il a annoncé que les sucreries du secteur public doivent être privatisées dans le cadre de la nouvelle loi sur les privatisations. Cet objectif final restant présent à l'esprit, il s'agit maintenant de créer un environnement économique plus libéral et de gérer la transition du régime actuel fortement réglementé vers un régime plus orienté vers le marché, régime où l'intervention de l'État se limite au contrôle d'un petit nombre de variables clés de la politique économique. La survie du secteur dans ce nouvel environnement dépend de son aptitude à s'adapter à ces variables.

3.0.166 Le Plan d'optimisation du secteur sucrier (le Plan) a été conçu pour répondre à la prise de conscience, de plus en plus claire, du coût de la politique sucrière de l'État, non seulement en termes de la charge qu'elle impose au budget, mais aussi en termes d'efficacité du secteur et d'allocation des ressources. Bien que le Plan esquisse la nouvelle orientation de la politique gouvernementale, il reste encore beaucoup à faire pour déterminer effectivement et appliquer les mesures qu'exige la réalisation de ses objectifs du Plan. Le principal objectif du Plan est d'atteindre un coefficient économiquement viable d'autarcie sucrière. Les coûts de production et les prix à la consommation doivent être portés à des niveaux économiques et la charge budgétaire qu'impose le secteur doit être progressivement éliminée.

Une fois le Plan pleinement appliqué, l'intervention de l'administration doit se limiter à la détermination et la révision du prix économique et au soutien de celui-ci. Enfin, toutes ces actions doivent être entreprises dans le dessein de préparer le secteur à l'autonomie avant sa privatisation.

Le sucre et ses sous-produits

Qualité et méthodes de livraison du sucre

3.0.167 **Normes de qualité du sucre.** L'administration est en train d'établir trois normes de qualité du sucre, sur la base de celles de la CE. Comparativement au secteur des céréales et à celui des huiles, nous n'avons pas entendu de plaintes au sujet des normes, qu'elles concernent la qualité du sucre d'origine nationale ou les méthodes de sa livraison aux clients. C'est ainsi que l'on a favorablement comparé la propreté des sacs de 50 kilos en coton utilisés pour les livraisons de sucre aux utilisateurs industriels. Jusqu'ici le sucre n'est livré que sous une seule forme. À long terme, spécialement si des édulcorants sur base d'amidons, tels que le sirop de maïs à haute teneur en fructose (isoglucose) deviennent disponibles sur le marché intérieur, on peut s'attendre à ce que les utilisateurs désirent que le sucre leur soit livré en vrac, sous forme cristallisée ou liquide. Si la COSUMAR, le principal fournisseur local, veut livrer en vrac, elle doit construire des silos ou des citernes, et les utilisateurs industriels devront faire de même.

Fixation des prix de référence du sucre

3.0.168 L'administration propose de déterminer le prix de référence du sucre sur la base d'une moyenne arithmétique mobile sur 21 ans. Il existe aussi un taux d'adéquation applicable au sucre tant brut que blanc. Ce taux a été calculé en tant que prime en pourcentage ajoutée au prix mondial tendanciel comme prix optimisé national.

Impact de la transformation du sucre sur l'environnement

3.0.169 On commence seulement à reconnaître les problèmes écologiques qu'entraîne le traitement du sucre. A la sucrerie SUNAB une usine pilote a été construite pour le traitement anaérobie des déchets qui sont actuellement déversés dans la rivière près du centre de Sidi Slimane. Tant dans le Gharb que dans le Tadla, il y a un risque sérieux de maladies et de pollution, à cause de la pratique de déverser les déchets des usines dans les rivières voisines, dont est tirée l'eau potable pour des populations assez considérables. Comme cela a lieu durant la saison sèche, le débit des rivières ne suffit pas à diluer la pollution. A présent il n'y a pas de lois pour la protection de l'environnement; quant aux pressions ou incitations financières pour l'extension de l'usine pilote à la SUNAB ou pour une solution du problème plus général de la pollution possible de l'eau potable, elles sont pour ainsi dire inexistantes.

3.0.170 Un autre problème écologique possible est celui posé par les tonnages considérable de déchets calcaires, produit secondaire du processus de carbonation des betteraves dans les sucreries. Ces déchets, qui peuvent représenter des dizaines de milliers de tonnes dans chaque usine, peuvent être récupérés et utilisés comme chaux, mais cela exige d'importantes quantités d'énergie coûteuse. Une autre solution, qui ne vaut pas pour le Maroc, mais à laquelle beaucoup d'autres pays recourent, consiste à les utiliser pour les sols pauvres en pH. Au Maroc, où le sol a déjà une trop forte teneur en chaux, il n'y a évidemment aucun besoin d'y ajouter ce produit secondaire. Pour cette raison un projet de recherche a été lancé; il doit examiner les moyens de fermenter les déchets tant solides que liquides des usines pour

en faire un précieux engrais. Toutefois, comme pour les problèmes de pollution, il n'y a guère d'incitations à des investisseurs potentiels pour qu'ils y placent leurs fonds.

Pulpe de betteraves

3.0.171 Actuellement la majeure partie de la pulpe est séchée et vendue aux cultivateurs à un prix subventionné (moins de la moitié du prix courant du marché pour la pulpe de betterave sous forme pelletisée). Au cours des visites sur le terrain, des directeurs de sucrerie ont marqué quelque intérêt pour la possibilité d'adopter la technique utilisée dans certaines sucreries à betterave de Californie et qui consiste à sécher la pulpe au soleil; cette technique pourrait aussi permettre d'améliorer la qualité de la pulpe, car la pelletisation la gâte en partie. C'est là une initiative qui serait parmi les premières à être exécutées une fois que les entreprises sont privatisées. La quasi-totalité de la pulpe vendue aux agriculteurs est revendue aux éleveurs de bétail et de vaches laitières. À l'adoption initiale du système de prix subventionnés, ceux-ci ne s'appliquaient qu'à 25 kilos de pulpe par tonne de betteraves livrées, mais actuellement l'intégralité de la production de pulpe est vendue à des prix subventionnés, pour encourager la culture de betteraves. Cela signifie que des quantités différentes de pulpe par tonne de betteraves sont vendues aux cultivateurs par les diverses usines, car le pourcentage de pulpe par rapport aux betteraves varie d'une usine à l'autre. Le Ministère de l'industrie n'a pas réussi à imposer un pourcentage national unique, applicable à toutes les usines. Le PAS II prévoit que les subventions offertes aux cultivateurs sous forme de prix de la pulpe de betteraves seront interrompues, mais que la valeur des produits secondaires sera reconnue comme un crédit dans les contrats de livraison de betteraves, lesquels seront dorénavant librement négociés.

Mélasses

3.0.172 Le marché intérieur des mélasses est de l'ordre de 100.000 tonnes, quantité qui est utilisée principalement pour la production de levure et d'alcool, seulement de 4 à 5.000 tonnes étant achetées par le secteur de l'alimentation animale. Dans une année normale, la production de mélasses de betterave est de l'ordre de 120.000 tonnes, et celles de canne de 40.000 tonnes. Les pellets de pulpe contiennent 10 % de mélasse par poids.

3.0.173 Ce sont presque uniquement les mélasses de betterave qui sont utilisées au Maroc même; les mélasses de canne dominent donc l'exportation. En 1991/92 l'offre de mélasses de betterave n'a pas suffi à satisfaire la demande, si bien que les utilisateurs étudient les possibilités d'utilisation des mélasses de canne. La levure ne peut être fabriquée aisément qu'à base de mélasses de betterave; celles de canne, toutefois, se prêtent à la fermentation pour alcool. Actuellement la production d'alcool à partir de vin dénaturé n'est pas compétitive par rapport à l'alcool de mélasses, de sorte que celle-ci domine totalement le marché. Dans le passé, l'utilisation des mélasses dans les aliments pour animaux était plus abondante qu'actuellement. Ceci s'explique par le fait qu'il existait un marché de paille trempée dans la mélasse, produite et vendue par des artisans, qui utilisaient les mélasses de la raffinerie de COSUMAR (avant le début de la production nationale de sucre de betterave et de canne) mais la production et distribution de ce produit n'est plus rentable.

3.0.174 Le prix de référence pour les mélasses est de 360 dirhams la tonne aux fins de compensation. Si les entreprises parviennent à obtenir davantage, elles gardent alors la différence. Au milieu de 1992, les mélasses se vendaient à jusque 450 dirhams. Des primes sont payées pour les mélasses à teneur en sucre de plus de 48 %, mais il n'y a pas de réfaction pour une teneur plus faible.

Distillation d'alcool

3.0.175 Le prix de gros de l'alcool est de 486 dirhams par hectolitre pour l'alcool bon goût (rectifié) et de 351 dirhams pour l'alcool mauvais goût (dénaturé). Un système de compensation est appliqué; il verse des prix différents aux divers producteurs. De ce fait, un producteur qui recevait un faible prix à la production a abandonné, laissant une seule société dominer le marché.

Levure

3.0.176 Les mélasses sont livrées par les sucreries à betterave en camions citernes. On constate que, bien que l'ONT soit chargé de fournir tous les véhicules de plus de 8 tonnes (et perçoive une commission de 6 % pour ce service), les utilisateurs de transport routier peuvent choisir leur propre société de camions citernes pour le transport (moyennant autorisation de l'ONT). On dit que les camions citernes affrétés de façon privée réussissent à faire deux fois plus de trajets par jours entre la sucrerie et les clients, que ceux loués par l'entremise de l'ONT. Bien que le taux soit le même pour chaque trajet, les utilisateurs du transport apprécient un roulement plus rapide. En outre, il est plus facile de louer à bref délai des véhicules privés que par le voie officielle, c.a.d. par l'intermédiaire de l'ONT.

3.0.177 La levure est vendue en paquets de 10 kilos, qui contiennent chacun 20 sachets de 500 grammes de levure compressée. On a essayé d'économiser en offrant des paquets plus grands (p.ex. d'un kilo) mais les utilisateurs ont résisté, ce qui s'explique en partie par le fait que 90 % des utilisateurs sont des petits boulangers. Aux Etats-Unis, la levure est livrée aux gros utilisateurs sous forme liquide, comme levure en crème, ce qui revient beaucoup moins cher (parce que l'eau ne doit pas être enlevée par le fabricant—pour être ajoutée de nouveau par le boulanger), mais cela ne convient pas aux petits boulangers marocains. La levure sèche est exportée vers l'Algérie. Il y a eu une tentative d'exportation de levure fraîche, mais, à la frontière, les Algériens ont insisté que la levure soit chargée dans un véhicule local et ont contraint celui-ci (non réfrigéré) à attendre quatre jours. La cargaison a fini par pourrir et être inutilisable.

Fécules et édulcorants à base de féculents

3.0.178 La SOMADIM s'est vu accorder un droit de douane nul sur ses importations de maïs. Elle produit du glucose mais ne s'est pas encore décidée pour un projet de production d'isoglucose, en raison de son incertitude concernant l'orientation des politiques de prix en la matière. La glucose est livrée en barils de 180 kg mais pas en vrac. Malgré un accès à du maïs bon marché, la glucose se vend à 25 % de plus que le sucre, sur la base du poids commercial et à presque 50 % de plus sur la base du poids sec. Aucune décision n'a encore été prise pour le tarif à l'importation du gluten de maïs. La capacité totale de traitement du maïs à la SOMADIM équivaut à 20.000 tonnes d'amidon par an. Ces dernières années, les ventes de glucose ont été dirigées de façon prépondérante vers le secteur de la confiserie, mais elles ont stagné à entre 5.000 et 5.500 tonnes par an, chiffres à rapporter à une capacité nominale de 8.000 tonnes. Les exportations ont été des plus modestes : 142 tonnes en 1991. La société a de la peine à exporter, même vers les pays du Maghreb où elle jouit d'un accès préférentiel, étant donné la concurrence des producteurs européens d'amidon et de fécule, qui bénéficient de restitutions pour le maïs qu'ils utilisent comme matière première. Les importations de dextrose (glucose chimiquement pure), qui n'est pas fabriquée au Maroc, n'ont représenté que 115 tonnes en 1992.

3.0.179 Certains des facteurs qui freinent les ventes de glucose tiennent à ses propriétés techniques : elle trouve relativement peu d'utilisations, sauf dans les boissons non alcoolisées, où il est

possible de remplacer directement le sucre par la glucose. Cependant, un autre obstacle à l'expansion de la glucose est de caractère commercial. À la fin de 1989, par exemple, le sirop de glucose pour la confiserie se vendait en gros, hors taxes, à 3.770 dirhams la tonne, contre un prix de gros de 3.790 dirhams la tonne de sucre blanc au même moment. Une fois tenu compte de l'ajustement pour la passage du poids commercial au poids sec, et de la différence de puissance d'édulcoration entre les deux produits, on peut juger que la glucose se vend sensiblement plus cher que le sucre. Au milieu de 1992 un utilisateur a déclaré que, compte tenu de tous ces facteurs, le surcroît véritable de prix du sirop de glucose s'établissait à près de 50 %.

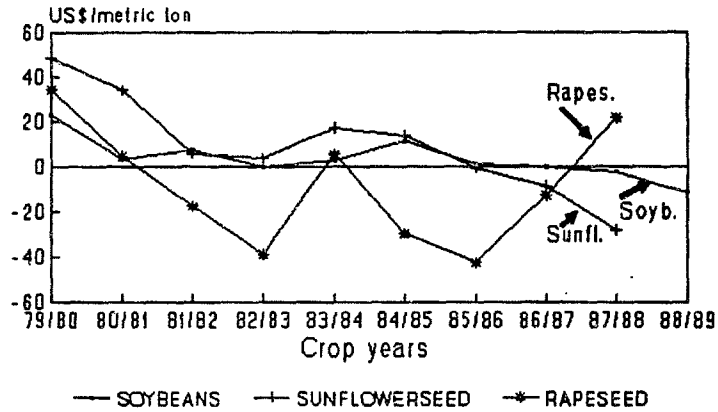
3.0.180 Les boulangers utilisaient jadis une bonne quantité de glucose pour la panification, mais ils lui substituent maintenant le plus souvent du sucre, qui revient moins cher et accélère le processus.

3.0.181 Dans le secteur des féculles, la société possède une capacité nominale de 7.000 tonnes, mais les ventes ne dépasseraient que de peu la moitié de ce montant. Les exportations (principalement vers la Tunisie) ont eu un peu plus de succès que celles de glucose et ont atteint 361 tonnes en 1991, après deux années où la quantité a été d'approximativement 640 tonnes. Ces importations de féculles, principalement de pommes de terre et de froment, ont dépassé 800 tonnes en 1991.

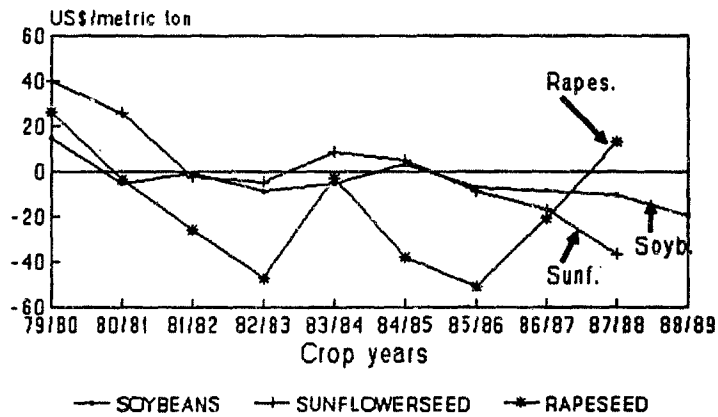
APPENDICE 3.1

Marges de broyage des graines oléagineuses

Gross Crushing Margin
(Rotterdam)



Net Crushing Margin
(Rotterdam)



PRODUITS LAITIERS

RESUME

(i) Le développement des activités de transformation du lait est soumis à des contraintes multiples et complexes. D'une façon générale, les problèmes sont : (a) la sous-utilisation chronique de la capacité; (b) les difficultés d'accès aux intrants et leur coût élevé (emballages, pièces de rechange pour les machines et intrants d'origine agricole complémentaires pour la transformation du lait); (c) le manque d'équipements frigorifiques au niveau des détaillants; (d) les livraisons fréquentes qui en résultent, ainsi que les coûts élevés de distribution au détail; (e) le taux de gaspillage élevé (quantités de lait renvoyées) et la pollution de l'environnement due aux rejets du lait conditionné inutilisé; et (f) en raison de tarifs élevés, le commerce généralisé de produits laitiers importés en contrebande. Le développement efficace de ce sous-secteur abaisserait les coûts unitaires et contribuerait à accroître la consommation annuelle par habitant, qui est de l'ordre de 40 à 50 litres, c'est-à-dire bien en dessous du niveau recommandé sur le plan nutritionnel (100 litres).

(ii) Le Gouvernement s'est fixé l'autosuffisance comme objectif et, pour y parvenir, a mis en place d'importantes mesures de protection douanière, interdit l'emploi de poudre de lait pour reconstituer le lait frais, fixé les prix à la production et à la consommation, et institué des subventions aux investissements. Il a encouragé le développement des coopératives pour la collecte, la transformation et la commercialisation du lait, et accordé pour cela des exonérations fiscales. La production annuelle de lait frais a progressé d'environ 6 % entre 1982 et 1990, et celle de lait usiné de 7,2 %.

(iii) Malgré cela, le secteur de la transformation industrielle connaît une sérieuse pénurie de lait frais. Au total, 40 % seulement de la production est traitée industriellement. Un problème fondamental est la faible productivité du cheptel laitier, qui est principalement due à une alimentation inadéquate. La production de lait frais pourrait doubler si l'on améliorait l'alimentation du bétail, les services vétérinaires et les services de vulgarisation destinés aux petits éleveurs. Le colportage, qui traite environ 25 % de la production totale, ne fait qu'aggraver la pénurie de lait des installations industrielles. Diverses formes de subventions publiques étaient censées éliminer cette activité, mais celle-ci reste significative et attrayante, du fait que son prix de vente est bien inférieur à celui du lait usiné.

(iv) Ce sous-secteur a en grande partie été libéralisé le 16 février 1993. Dans ce nouveau contexte, l'industrie laitière devra : (a) s'attaquer aux causes profondes du manque de productivité à l'échelon des exploitations; (b) accroître l'utilisation de sa capacité de transformation; (c) améliorer la chaîne du froid au niveau des détaillants; (d) accroître la compétitivité des coopératives et leur faciliter l'accès à un emballage adéquat; (e) réduire le gaspillage et la pollution due aux rejets de lait; et (f) améliorer l'accès des consommateurs au lait pasteurisé et à ses dérivés.

PRODUITS LAITIERS

4.0.1 Le secteur du lait au Maroc débute une période nouvelle avec le lancement d'un programme de libéralisation et de promotion de l'initiative privée. En effet, jusqu'au 13 juin 1992, les prix aux divers niveaux de la filière étaient fixés par l'Administration : un prix minimum payé à la production et un prix maximum pour le lait frais vendu au consommateur. Depuis le 13 juin 1992, tous les prix sont mis en libre concurrence (voir encadré). Du 13 juin 1992 au 15 février 1993, la Direction de l'Élevage du MARA a établi des dispositions transitoires pour la libéralisation progressive des prix du lait frais, et elle prévoit par ailleurs que ces mesures encourageront l'initiative privée.

4.0.2 Cette perspective de libéralisation conduit les professionnels à revoir leurs stratégies industrielles et commerciales, notamment sur les possibilités nouvelles d'approvisionnement en lait chez les producteurs et sur les modifications des ventes directes aux consommateurs. Cependant, les incertitudes restent importantes pour beaucoup. Les coopératives indiquent également l'impact potentiel de ces mesures de libéralisation sur les prix payés aux éleveurs producteurs de lait. Toutefois, une forte protection du marché intérieur vis-à-vis des importations de produits laitiers est mise en place et reste un élément important de soutien de la production nationale et d'encouragement à l'initiative privée.

A. Approvisionnement en matières premières

Taille des exploitations

4.0.3 L'élevage est une activité ancestrale au Maroc. Il occupe environ un demi million de personnes, soit 8 % des emplois dans le pays, et contribue à 4 % du PIB. Le Gouvernement souhaite développer cette activité pour freiner l'exode rural alors que les exploitations deviennent trop petites pour subvenir aux besoins d'une famille. La multiplicité des exploitations agricoles sur le territoire marocain se base sur des traditions anciennes qui sont toujours maintenues en vigueur par la législation actuelle sur la transmission des terres. Cette législation a été toutefois appliquée avec discernement, prenant en compte les lois de l'économie moderne. Cette législation est, par ailleurs, effectivement appliquée par les tribunaux régionaux et provinciaux. Il s'agit principalement du droit au partage absolu et équitable de toutes les moindres parcelles de terres entre les divers héritiers, afin que personne ne se sente lésé par rapport aux membres d'une même famille. L'on constate, en conséquence, un morcellement démesuré des lopins de terres, en bandes parfois très distantes l'une de l'autre et de dimensions minimales. Il en résulte donc la distribution suivante des exploitations agricoles :

- * 74 % des exploitations ont une surface inférieure à 5 hectares, et couvrent 60 % des terres cultivables;
- * 23 % des exploitations ont une surface comprise entre 5 et 20 hectares, et couvrent 23 % des terres cultivables; et
- * 0,7 % des exploitations ont une surface supérieure à 20 hectares, et couvrent 17 % des terres cultivables.

Ces dimensions ne favorisent naturellement pas la motorisation des cultures, ni l'entretien systématisé des pâturages par des assolements alternés régulièrement. La grande majorité des éleveurs laitiers pratique essentiellement le pacage. Malgré les efforts déployés par les coopératives, les éleveurs donnent assez peu d'aliments supplémentaires à leur bétail en raison de prix restant élevés par rapport à leur pouvoir d'achat.

Production animale

4.0.4 L'élevage laitier au Maroc est partagé en deux secteurs bien distincts : (a) un **secteur moderne**, en zones irriguées de plaines, exploite un cheptel de bovins laitiers de race pure et améliorée, et fournit la majeure partie du lait traité; et (b) un **secteur traditionnel**, en zone bour et montagnaise qui exploite un cheptel bovin de race locale et de race croisée, à faible performance laitière mais fournissant de 28 à 30 % de la viande rouge produite.

4.0.5 L'effectif total bovin est évalué à 3.300.000 têtes, dont environ 49 % en vaches laitières de plus de 3 ans, en cours de production, soit pour l'année 1991, un effectif de 1.919.600 têtes. Cet effectif se répartit en trois catégories d'animaux ayant des productivités très distinctes :

- * environ 63 % appartiennent à la race locale bien adaptée au climat, mais ayant une très faible productivité (400 à 600 litres par lactation). On observe parfois une lactation sur 18 mois, selon les moyens financiers dont dispose l'éleveur pour l'insémination et surtout pour l'affouragement;
- * environ 7,5 % sont une race croisée entre la race locale et des animaux importés, de race pure, et fournissent une production légèrement supérieure (1.300 à 1.500 litres par an); et
- * environ 29,5 % sont des animaux de race pure importés, ayant une productivité nettement meilleure (3.500 litres en moyenne, mais avec une grande variabilité : entre 2.400 et 5.400 litres par lactation).

Parmi ces animaux bovins producteurs de lait, environ un tiers consiste en vaches laitières en fin de lactation ou en période de tarissement, ce qui réduit considérablement la production totale de lait.

4.0.6 Les quantités livrées par vache laitière et par an sont d'environ 580 kg. Un facteur important de la production laitière est son caractère saisonnier très prononcé. Les variations mensuelles de la production laitière permettent de distinguer deux périodes, l'une de 5 mois et la seconde de 7 mois.

- * une période de forte production, appelée **période de haute lactation (HL)** : du 15 février au 15 août; et
- * une période plus longue, de fin d'été, d'automne et d'hiver, appelée **période de basse lactation (BL)** : du 15 août au 15 février.

En raison des conditions climatiques et des difficultés d'adaptation des races étrangères (Pie Noire, Holstein, Frisonne, dans les zones irriguées, et Montbéliarde et Tarentaise dans les zones moins favorables), la productivité décrite ci-dessus est loin d'être à la hauteur de celles obtenues dans les pays

Arrêté ministériel de libéralisation des prix du lait

Article 1 : Le prix du lait frais à la production est libre.

Article 2 : Les sociétés et coopératives laitières peuvent répercuter librement sur le prix de vente sur le prix de vente public du lait frais pasteurisé à 25 grammes de matières grasses, toute hausse justifiée des coûts des matières premières et des autres postes de charges de transformation.

Article 3 : Les sociétés et coopératives laitières sont tenues d'informer les services du Ministère des Affaires économiques et de la Privatisation et du Ministère de l'Agriculture et de la Réforme Agraire des nouveaux prix de vente du lait frais, au moins 15 jours avant leur entrée en vigueur.

Article 4 : Le présent arrêté qui prend effet à compter du 13/6/92 abroge toutes dispositions antérieures relatives au même objet.

Dispositions transitoires

"Dans le cadre de la libéralisation progressive de la filière du secteur laitier, les prix à la consommation des dérivés laitiers ont été libérés dès 1982. Cette mesure a été suivie en 1986 par la libéralisation des laits stérilisés et UHT. Seul le lait pasteurisé standardisé à 35 grammes par litre de matières grasses est réglementé par l'Etat.

"A compter du 13 juin 1992 à 0 heure, il a été décidé de libérer le prix à la vente du lait pasteurisé ainsi que le prix du lait frais payé aux producteurs. Cependant, pour permettre aux opérateurs de s'adapter à ce système et préserver la cohérence du secteur laitier, les mesures suivantes seront appliquées :

*Le prix pratiqué à la consommation sera porté dès le 13 juin à 0 heure à 2,40 dhs le demi-litre et ce jusqu'au 15 février 1993.

*Les éleveurs producteurs de lait percevront pour la période allant du 13 juin 1992 à 0 heure au 15 août 1992 un prix de 2,62 dhs par litre de lait frais entier en vrac. Pour la période allant du 16 août 1992 au 15 février 1993, le prix payé aux producteurs sera de 3,14 dhs le litre de lait frais entier en vrac.

*La marge du détaillant sera portée à 12 centimes par unité de vente d'un demi-litre et ce dès le 13 juin à 0 heure.

*A compter du 16 février 1993, les prix à la production et à la consommation seront libres.

"Durant la phase transitoire allant du 13 juin 1992 au 15 février 1993, le Ministère de l'Agriculture et de la Réforme Agraire veillera au respect de ces dispositions, afin de donner les meilleures chances de réussite au processus de libéralisation et en assurera le suivi au-delà de cette date, en vue de sauvegarder les intérêts mutuels de l'ensemble des opérateurs."

d'origine (5 à 7.000 litres par an). Les moyennes de production laitière par vache présentées dans le tableau 4.1. montrent une légère amélioration ces dernières années. Mais une moyenne d'environ 600 kg par an reste extrêmement faible et il reste encore d'importants efforts à fournir dans le domaine de la sélection génétique et de l'alimentation animale.

4.0.7 Des efforts considérables de modernisation ont déjà été faits, mais les entreprises de transformation du lait regrettent qu'il n'y ait pas suffisamment d'efforts de vulgarisation déployés par les

services publics : conseils pour une meilleure filtration simple du lait à la ferme, par l'intermédiaire des ORMVA par exemple. L'insémination artificielle, contrôlée par des associations spécialisées, les Associations Régionales de l'Elevage des Producteurs de Race Pure, qui commence à être appliquée. Ces éleveurs sont appelés les "pépiniéristes de l'élevage", et le Herd-Book se met en place. Il existe en parallèle l'Association Nationale des Eleveurs de Bovins (ANEB) dont le directeur, docteur vétérinaire, dispose de laboratoires et se trouve en contact direct avec le MARA.

Tableau 4.1 : Evolution des effectifs de vaches laitières en production (animaux de plus de 3 ans)

Année	Nombre total de vaches	Production laitière totale (millions de litres)	Production moyenne (litres par vache) (toutes races)
1987	1.410.400	777	550,9
1988	1.530.100	867	566,6
1989	1.580.400	890	563,1
1990	1.594.800	922	585,0
1991	1.619.600	962	593,0

Source : MARA/Direction de l'élevage

4.0.8 La répartition de ce cheptel laitier parmi les éleveurs correspond assez bien aux dimensions des exploitations mentionnées plus haut. Le nombre moyen d'animaux par éleveur est de 4, en moyenne générale. Les éleveurs ayant de 1 à 10 bovins représentent la grande majorité et disposent à eux seuls de près de 82 % des effectifs. Ceux ayant entre 10 et 25 bovins sont beaucoup moins nombreux et possèdent seulement 12 % des effectifs. Le reste du troupeau laitier est disséminé parmi de rares éleveurs ayant 25 têtes et plus.

Mise en marché de la production laitière

4.0.9 Le Maroc produit un peu plus de 960 millions de litres de lait par an, 55 à 65 % sont commercialisés, et la consommation totale humaine est d'environ 700 millions de litres, pour une population d'environ 26 millions d'habitants. Cela donne une moyenne inférieure à 30 litres/an/habitant de lait produit dans le pays. La production nationale est loin d'être suffisante pour couvrir la consommation actuelle, car la consommation moyenne par habitant se situe entre 45 et 50 litres équivalents laitiers; l'apport supplémentaire est assuré par les importations.

4.0.10 L'utilisation de la production laitière se répartit ainsi:

- * 35 à 40 % du lait est collecté, traité et transformé dans les usines laitières;
- * 20 à 25 % est vendu à des colporteurs;

- * 25 à 30 % est réservé à l'alimentation des veaux; et
- * 10 à 12 % à l'auto consommation familiale.

Tableau 4.2 : Evolution de la production laitière et des quantités usinées

(millions de litres)

Année	Production laitière totale	Production laitière usinée
1980	780	230
1981	700	225
1982	625	210
1983	655	258
1984	705	294
1985	728	281
1986	730	286
1987	777	312
1988	867	338
1989	890	343
1990	933	370
1991	962	390

Source : MARA/Direction de l'élevage

Le tableau 4.2 montre que la production laitière totale s'est accrue de 5 à 6 % par an sur cette période, et que le traitement du lait usiné a augmenté de plus de 7 % sur la même période.

4.0.11 A côté du cheptel bovin laitier se trouve un cheptel ovin et caprin très important malgré les grandes fluctuations qu'il subit en fonction des conditions climatiques. Pour les ovins, la reconstitution du cheptel progresse depuis les années 1981-92, années où une forte sécheresse a entraîné une chute des effectifs jusqu'à 10,2 millions de têtes. Ce cheptel totalise de nos jours environ 17 millions d'animaux.

4.0.12 En ce qui concerne le cheptel caprin, celui-ci a présenté les mêmes fluctuations que les autres espèces, mais les effectifs sont passés à 6 millions de têtes. Le lait produit (46 millions de litres) est destiné dans sa majeure partie à la consommation familiale.

Importations

4.0.13 Comme indiqué précédemment, le complément de la consommation intérieure est fourni par les importations de produits laitiers dont on peut suivre l'évolution au cours des dernières années sur le tableau 4.3. Ce tableau présente des évolutions assez marquantes pour les produits laitiers importés. Les deux denrées dominantes des deux dernières années sont le beurre, qui atteint plus de 20.000 tonnes, et la poudre de lait pour usage industriel, qui se chiffre à plus de 10.000 tonnes en 1990. Par contre, les dons de lait en poudre diminuent chaque année, à mesure que les tours de séchage du pays absorbent mieux les surplus de la saison de haute lactation. Il en est de même pour les importations de lait condensé qui se réduisent progressivement chaque année. Par contre, les statistiques sur les fromages de consommation représentent principalement celles des fromages fondus. On trouve sur le marché un certain nombre de fromages à pâte cuite autres que les fromages fabriqués au Maroc, mais ces fromages sont en général importés en contrebande et il est donc difficile d'en faire une évaluation dans les statistiques.

Ramassage

4.0.14 Afin de préserver le lait de la dégradation microbienne, le MARA a encouragé la collecte et la réfrigération du lait. Ces mesures d'encouragement ont pris la forme : (a) d'établissement gratuit

Tableau 4.3 : Importations de produits laitiers

(tonnes)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Beurre	16.532	11.781	14.030	17.172	20.364	21.663	20.370	21.019
Lait en poudre (usage ménager)	2.145	287	1.069	2.409	2.405	866	2.300	1.305
Lait en poudre (usage industriel)	1.277	103	0,4	0,2	68	57	2.395	10.078
Dons de poudre de lait	11.739	8.446	8.600	9.059	8.400	9.958	4.083	3.350
Lait condensé	6.781	6.003	5.021	5.883	5.842	3.019	3.824	3.850
Matières premières pour fromages	934	182	1.073	924	913	1.367	1.955	1.291
Fromages de consommation	3	0,3	0,4	25	23	8	15	62
Lacto-sérum	6	57	17	39	-	-	13	-

Source : MARA/Direction de l'élevage

de centres de collecte au profit d'éleveurs organisés en coopératives; (b) d'équipement gratuit de ces centres de collecte en bacs réfrigérants et moyens de réfrigération; (c) de subvention à hauteur de 20 % à l'acquisition par les exploitants de bacs réfrigérants avec groupe électrogène; (d) de facilités d'acquisition de citernes isothermes de ramassage, notamment pour les mini-laiteries des coopératives des zones bour ou zones enclavées; et, bien que non spécifique au sous-secteur du lait, (e) d'exonération d'impôts pour les sociétés coopératives. Il se peut que la viabilité financière de cette stratégie ne soit pas durable compte tenu des contraintes budgétaires. Le bien-fondé économique de ces importantes subventions devrait également faire l'objet d'une réévaluation. Des centres indépendants de ramassage, gérés par les sociétés de traitement du lait, se sont établis et font concurrence aux centres coopératifs de collecte du lait. L'évolution du nombre de centres de collecte est présentée au tableau 4.4. Chacun de ces centres compte en moyenne 200 adhérents, groupant entre 600 et 700 vaches laitières, soit environ 1.800 litres par an et par adhérent, et entre 350 et 370.000 litres par centre et par an. Ils comportent des locaux avec l'équipement nécessaire de réfrigération, cuves d'attente, groupe électrogène, etc., ainsi qu'un dépôt d'aliments pour le bétail et une réserve de petit matériel, tel que ciseaux, pinces, etc. Ces installations de premier traitement du lait sont habituellement établies au centre de petites zones de collecte, afin que les éleveurs qui apportent leur lait de la traite du matin et de celle de l'après-midi n'aient pas de trop longues distances à parcourir et pour éviter que le taux d'acidité du lait dépasse sa teneur normale.

4.0.15 Si l'éleveur désire un tank réfrigéré à sa ferme, la coopérative lui fait un prêt d'une cuve pendant 1 an, après quoi il y a achat, sur crédit à conditions favorables, par la coopérative, ou bien rétrocession du matériel. Pendant ce temps de prêt, l'éleveur obtient naturellement par kg de lait livré une prime à la qualité et une prime à la réfrigération.

Tableau 4.4 : Evolution du nombre de centres de collecte de lait

1966	1972	1975	1976	1990	1992
3	20	76	90	430	474

4.0.16 Les frais de ramassage sont à la charge du producteur. Celui-ci apporte deux fois par jour son lait au centre de collecte. Le lait est alors refroidi avant d'être transporté. On procède également à ce moment à une analyse d'un échantillon et à la mesure au densimètre de la présence éventuelle de mouillage. Si, en raison de quantités plus importantes, le centre de collecte doit aller chercher le lait à la ferme, il y a réfaction sur le prix payé pour le coût du transport. Le lait a été, jusqu'au 15 février 1993, tarifé par l'Etat (à la production, à la transformation et à la distribution), mais avec la libéralisation, la concurrence au niveau des approvisionnements s'intensifiera sans aucun doute.

4.0.17 Depuis les centres de collecte, le transport vers l'usine se fait par camions citernes réfrigérés. Certaines entreprises privées fabriquant du fromage assurent elles-mêmes la collecte de leur lait frais chez les producteurs disposant principalement de vaches de race pure. Il existe dans la profession un contrat de livraison de lait de bonne qualité, réfrigéré. Cela implique l'existence de bacs réfrigérés dans les fermes. La collecte se fait par camions citernes réfrigérés et, pour s'assurer ce lait de meilleure qualité, on n'hésite pas à payer jusqu'à 20 % en plus du prix officiel, afin de fidéliser les fournisseurs. Le ramassage du lait s'effectue jusqu'à des distances de 120 km, dans les centres de collecte, coopératifs ou non. Il existe peu de collecte directe chez le particulier. Habituellement, les entreprises privées privilégient les zones irriguées avec des frais de ramassage moins élevés par litre de lait, alors que les coopératives opèrent en zones non irriguées avec des frais de ramassage plus élevés. Ces firmes qui assurent le ramassage, effectuent un contrôle laitier et un paiement à la teneur en matière grasse. A la deuxième faute de qualité, le lait est refusé. Certains centres procèdent à des avances financières sans intérêts pour fidéliser l'éleveur. Cela peut prendre la forme d'approvisionnement à crédit en aliment du bétail. En raison de la concurrence déjà très vive entre les industries transformatrices du lait au stade du ramassage, l'aide au producteur et l'encadrement technique gratuit de l'éleveur sont considérés par les industriels comme indispensables.

Encadrement des éleveurs

4.0.18 Cet encadrement existe sous de multiples formes, selon les moyens mis en oeuvre par les entreprises pour fidéliser leurs fournisseurs :

- (a) aide pour les soins vétérinaires, en collaboration avec l'Etat, pour l'éradication des maladies du bétail (mammite, tuberculose, brucellose);
- (b) encouragement à l'insémination artificielle, enregistrement des lactations, établissement des calendriers de vêlages;
- (c) formulation de rations alimentaires; aliment du bétail au prix coûtant, déduction partielle des coûts de transport;

- (d) aide financière au comptant pour l'aménagement des étables, l'hygiène des salles de traite, etc. (recouvrement effectué ensuite par un retrait, selon accord, sur le litre de lait livré);
- (e) importation de semences pour l'amélioration des assolements, calendriers des semailles;
- (f) avances monétaires sur caution, pour acquisition de génisses de race pure, ou d'un taureau de meilleure souche (ces avances sont récupérées sur le prix payé au litre de lait livré, quelques centimes, suivant accord);
- (g) encouragement de l'éleveur : réduction des frais de transport, des frais de réfrigération, des frais de gestion des centres de collecte (centres coopératifs); prime de froid, après avoir fourni des facilités d'acquisition de bacs réfrigérés;
- (h) contrôle laitier : acidité, mouillage (densité), et matière grasse. Paiement en fonction de la qualité; et
- (i) analyses effectuées au laboratoire des usines par des équipes spéciales routinées + vétérinaires + éventuellement le Service des Fraudes.

Contraintes subsistant aux stades de la production et de la collecte

4.0.19 Le développement du secteur de la production laitière et de son traitement en usine, se trouve confronté à deux principales catégories de problèmes : (a) l'alimentation du cheptel; et (b) le colportage. Les conditions climatiques jouent un rôle très important sur la production laitière du Maroc, par l'incidence la plus vitale pour l'élevage : l'approvisionnement en fourrages et aliments du bétail. On observe généralement de bonnes facilités alimentaires dans la période allant de février à fin juillet (période de HL), alors que pendant la deuxième période, les pâturages sont secs et improductifs.

4.0.20 Les années de sécheresse de 1981/82 ont provoqué de graves récessions dans tous les domaines : production des aliments fourragers, réductions de tous les cheptels, bovins, ovins et caprins et, en conséquence, réduction des productions totales de lait et de viande. La reconstitution de ces cheptels s'est, depuis, réalisée lentement. Il est toutefois difficile de lutter contre de tels problèmes. L'irrigation permettrait naturellement d'améliorer le problème d'affouragement, mais la question du paiement par l'agriculteur de cet approvisionnement coûteux en eau et de la meilleure valorisation agricole de cette eau, reste posée.

4.0.21 L'alimentation du bétail est le souci le plus crucial de l'éleveur. Les ressources fourragères du pays comparées aux besoins des animaux existants sont insuffisantes, et il serait bon que la vulgarisation et l'information des agriculteurs soient appliquées à l'amélioration des cultures traditionnelles et à l'accroissement de la production fourragère, par l'établissement d'assolements (qui rendraient au sol son pouvoir nutritif) et par l'introduction de variétés nouvelles ou hybrides adaptées aux terrains et au climat (sorgho fourrager, betterave fourragère). Un autre facteur d'amélioration pourrait être une utilisation accrue de certaines denrées disponibles, telles que les pulpes de betteraves et autres déchets de sucreries, ou encore les drèches de brasseries (après accord entre les coopératives de collecte et les sucreries afin de réduire les frais de transport).

Tableau 4.5 : Entreprises laitières et capacités de traitement

	Ville	Capacité (litre/j)	Utilisation de la capacité (%) (88-91)c/
Sociétés privées			
Centrale Laitière (C.L.) Maroc Lait	Casablanca	700.000	75,0
	Kasba-Tadla	80.000	n.a.
	Salé	30.000	n.a.
	Meknès	20.000	n.a.
Laiterie des Doukkala (C.L.)	El Jadida	(120.000)a/	n.a.
Sialim	Tanger	220.000	n.a.
Halib Souss	Agadir	100.000	62,8
Saïss Lait	Fès	80.000	33,0
Sofram	Casablanca	77.000	15
Chergui	Fès	30.000	n.a.
Laiterie de Berrechid	Berrechid	10.000	n.a.
Comapral	Temara	6.000	n.a.
Prolait	Casablanca	5.000	n.a.
Sous-total		1.358.000b/	70,0
Coopératives			
Le "Bon Lait"	Marrakech	200.000	82,0
Extralait	Kénitra	200.000	35,3
Colainor	Tétouan	200.000	23,3
Superlait	Casablanca	100.000	56,3
Socolmo	Oujda	45.000	77,3
Colaiziz	Er Rachidia	5.000	n.a.
Tamatkalt	Ouarzazate	5.000	n.a.
Socalait (Extralait)	Meknès	5.000	35,3
Sous-total		760.000	50,0
TOTAL		2.138.000	

Source : MARA/Direction de l'élevage.

a/ Cette capacité est comprise dans les 700.000.

b/ Une autre estimation de la capacité totale privée est de 880.000 litres/jour.

c/ Source : "Observations sur les sociétés marocaines de traitement des produits laitiers".

4.0.22 Il n'y a pas de problèmes pour se procurer les céréales nécessaires comme matières premières, et l'on importe actuellement de l'orge et du maïs. En outre, le développement des techniques de l'ensilage présenterait un avantage considérable pour égaliser la productivité des vaches laitières durant la période de soudure entre les mois de juillet et de janvier. Dans les zones irriguées, différents fourrages verts peuvent être utilisés (maïs, luzerne, bersim), alors que pour les zones bour certains mélanges de végétaux mieux adaptés sont recommandés (avoine-vesce, pois, orge). Pour les zones irriguées, le problème central est celui des coûts économiques des fourrages. On observe également des problèmes sur

la distribution même de cette provende. La procédure actuelle manque de logique (bons de commande, bons de livraison, paiements par chèques certifiés), et elle entrave le développement (difficultés pour l'éleveur d'aller jusqu'à la ville pour payer ses livraisons d'aliments).

4.0.23 La création d'ateliers de fabrication d'aliments concentrés et de tourteaux dans les régions intéressées pourrait être un avantage pour la région en question, sans que les investissements deviennent inabordables. Ce serait le pivot de l'encadrement des éleveurs de cette région, pour une promotion des élevages extensifs rentables. L'élevage est, en fait, très mélangé avec les cultures, mais l'élevage laitier est considéré comme étant le plus noble.

Colportage

4.0.24 Le colportage a une incidence sur la transformation du lait. Comme dans de nombreux pays, l'Afrique du Nord et le Moyen-Orient notamment, le colportage est une manière de commercialiser le lait et ses produits dérivés sans passer par les usines de traitement et de conditionnement ou de transformation du lait. Au niveau du pays tout entier, environ 300 millions de litres de lait empruntent ce mode de commercialisation. On se trouve devant un double colportage :

- * un certain nombre d'artisans commerçants (les "mahlabats") transforment le lait cru dans leurs appentis, en lait de consommation, en produits dérivés, en fromages frais ou en leben, avant de parcourir les villes et de les vendre en porte à porte aux consommateurs;
- * des milliers de motocyclistes avec deux bidons qui font du colportage de porte à porte. Ils n'ont pas de frais de transformation (vendent le lait cru, tel quel depuis la ferme). Leurs frais minimes leur permettent d'acheter le lait plus cher à la production (+20 ou +30 centimes/litre) et de revendre du lait cru entier un peu en dessous du prix du marché (10 ou 20 centimes) directement à la ménagère.

4.0.25 Dans certaines zones, le colporteur peut acheter le lait à 2,82 DH au producteur et le revendre à 3,60 DH. Toute le monde pense y gagner quand on sait que les prix actuels respectifs en vigueur sont de 2,62 et 4,80 DH le litre. Par contre, la qualité bactériologique est très mauvaise (jusqu'à 1.000.000 germes au ml), ce qui pourrait occasionner des problèmes d'épidémies surtout chez les enfants, si le lait n'est pas bouilli, et ce malgré une certaine "immunité" acquise au préalable.

4.0.26 Le colportage contribue également à une sous-utilisation de la capacité de transformation industrielle. Cette contrainte du colportage est grave et à prendre en considération, car il constitue en réalité une entrave directe à la transformation adéquate du lait par les industries de transformation. Ces transformation et contrôle industriels peuvent s'avérer coûteux, mais sont également utiles pour la santé des consommateurs. Par ailleurs, les capacités de transformation au Maroc sont loin de fonctionner à pleine capacité. Inversement, interdire cette activité risque de provoquer un problème social, car beaucoup en vivent. Les autorités ont tenté divers essais pour réduire cette tendance, mais n'y ont pas réussi. En 1975, on a ainsi fait un essai de subventions aux laiteries pour les producteurs, ce qui a donné lieu à des prix plus bas pour les consommateurs. Mais la technique des subventions a plus de défauts et d'inconvénients divers que d'avantages et une telle technique ne résoud pas le problème. L'application d'une qualité standard pourrait provoquer le désintéressement au colportage. On peut s'attendre à des problèmes sanitaires majeurs si l'on ne s'assure pas que le lait cru a été bien bouilli avant d'être consommé. La profession laitière dispose pour sa part de nombreux moyens pour s'imposer et justifier économiquement ses activités : par exemple, la coordination des efforts pour le marketing et la promotion du lait et des produits dérivés, un meilleur encadrement des éleveurs pour améliorer l'alimentation des

animaux, les croisements, l'insémination artificielle et, de ce fait, la production du lait. Une production laitière plus élevée par les industriels réduirait largement les frais de ramassage, de transformation et de commercialisation, occasionnant éventuellement une baisse de leurs prix à la consommation face au colportage. Inversement, les productions dans des zones extrêmement défavorisées et enclavées (Sud-Est du pays, par exemple) ne peuvent conduire qu'à alourdir les frais de production et de transformation des entreprises laitières tenues de se maintenir dans ces régions, les rendant dès lors non compétitives face aux colporteurs et même aux entreprises d'autres régions.

B. Transformation et conditionnement du lait

Entreprises laitières

4.0.27 Le lait est traité dans 21 unités industrielles : 13 sociétés à capital privé et 8 coopératives laitières. Le tableau 4.5 donne la liste de ces unités ainsi que leurs capacités journalières de traitement. A cette liste s'ajoutent quelques petites entreprises, privées ou mini-coopératives dispersées dans les zones enclavées, plus ou moins isolées. Faute d'approvisionnement, avec une capacité totale de traitement de 2.060.000 litres de lait par jour, ces usines laitières ne peuvent traiter que 618 millions de litres par an (année de 300 jours de travail). Or le tableau 4.2. indique une quantité annuelle de lait usiné de 390 millions de litres pour l'année 1991. Dans leur moyenne générale, les installations industrielles laitières marocaines ne travaillent qu'à moins de 63 % de leur capacité nominale. Une seule d'entre elles travaille en opération continue, 24 heures sur 24, en trois équipes, alors que les autres ne tournent qu'à 15, 30, 40 % de leur capacité. Selon d'autres estimations, l'exploitation dans le secteur privé tourne autour de 70 % pour 1988-91, et dans les coopératives autour de 50 %. Ces deux estimations déterminent un problème majeur, qui est celui de la sous-utilisation générale, encore que la situation des coopératives soit la pire. Un niveau efficace de l'utilisation se situerait autour de 80-90 %. L'importance ainsi que la gravité de ce problème nécessiteront éventuellement des études plus poussées.

4.0.28 En ce qui concerne le matériel et les équipements actuels, ceux-ci sont relativement en bon état et bien entretenus, malgré les difficultés d'acquisition de pièces de rechange. Les entreprises ont fait de gros investissements alors que les subventions existaient encore, dans les années 1975, 1980 et 1985. Elles le firent aussi en prévision d'une production laitière croissante et d'une législation qui supprimerait à la longue les pratiques du colportage. Mais cet espoir ne s'est pas réalisé et le résultat est qu'actuellement, par manque de lait, de nombreuses installations, d'un standard généralement assez moderne, sont inutilisées ou ne fonctionnent qu'à temps très partiel. Les seules dépenses à prévoir dans ce domaine pour les prochaines années, dépenses relativement modestes, n'auront pour objet que l'entretien, le renouvellement des pièces de rechange, ainsi que la modernisation de l'équipement trop vétuste lors de la reprise éventuelle des activités pour lesquelles les investissements antérieurs ont été effectués. Les amortissements étant normalement prévus pour 5 à 10 ans, tout cet équipement inutilisé est déjà comptabilisé comme totalement amorti. Même avec une augmentation du litrage traité, les prix de revient ne seraient influencés que par les frais variables de fabrication.

Produits manufacturés

4.0.29 La liste suivante (tableau 4.6) présente la gamme des produits fabriqués ainsi que les conversions sur base de lait cru nécessaire pour leur fabrication.

Tableau 4.6 : Productions laitières marocaines

* Lait frais, standardisé à 3,5 % de m.g. (moyenne : 3,2 - 4,0 % de m.g.), pasteurisé et réfrigéré	
* Lait en poudre (écrémé)	1 kg = env. 10 litres de lait
* Lait U.H.T. : lait frais comme ci-dessus, chauffé à 137°C (4 sec.), refroidi et conditionné aseptiquement	
* Lait stérilisé : lait frais, autoclavé à 110°C (20 min.), refroidi et emballé aseptiquement en bouteilles hermétiques	
* Beurre	1 kg = env. 25 kg de lait (moy. 37 gr/l x 25)
* Lait concentré (condensé)	1 kg = env. 3 litres de lait
* Lait reconstitué (pour yoghourtas)	9 unités de poudre + 3 unités d'huile de beurre + 88 unités d'eau = 100 unités de lait
* Fromage	1 kg de fromage = entre 8 et 15 l. de lait, selon le type de fromage : . pâtes molles : 8,5 l/kg (type camembert, brie); . pâtes pressées : 12,15 l/kg (type edam, gouda); . pâtes persillées : 13,88 l/kg (from. bleu enrichi de m.g.); . pâtes cuites : 14,68 l/kg (type emmenthal)
* Fromage fondu (fromage présenté en portions)	
* Caséine	1 litre de lait = 25 gr de caséine ou 6,5 gr d'N total
* Yoghourt	. naturel : lait écrémé, pasteurisé, acidifié, fermenté et réfrigéré; . aromatisé : même produit avec pulpes de fruits et/ou arômes
* Raibi : sorte de yoghourt liquide, enrichi de crème, aromatisé, brassé et mis en pots de 165 ml, bon à boire froid	
* Leben (ou "L'ben") : lait pasteurisé, semi-écrémé et acidifié, à boire froid; ou leben 2ème mode (préférée de la grande clientèle) = lait cru, que l'on maintient le plus naturel possible, non pasteurisé mais un peu chauffé (60-65°C), centrifugé pour nettoyage, fermenté naturellement et mis en sachets. Passage en étuve pour acidification, puis réfrigération avant livraison	
* Crème glacée : crème fraîche du lait vendue principalement sous forme de bâtonnets congelés enrobés ou non, puis en gobelets, en cornets et en portions de 1 et 5 litres.	

4.0.30 La reconstitution de lait frais de consommation à partir de la poudre de lait n'est pas autorisée et ne figure pas dans le programme de libéralisation proposé. Cette mesure restrictive a été établie pour favoriser l'utilisation du lait produit dans le pays, et donc à l'avantage de l'agriculture. Mais le pays est un importateur net de produits laitiers. C'est pourquoi la reconstitution du lait est autorisée pour la fabrication des produits dérivés, yoghourt, fromages, etc. Toute la poudre de lait importée doit être additionnée de 0,5 % d'amidon, ce qui facilite les dépistages en cas de falsification.

4.0.31 Le tableau 4.6 montre la diversité des produits, mais ceux-ci sont souvent en approvisionnement insuffisant. Les industries n'ont pas le choix, car elles doivent assurer, en priorité pour les agglomérations urbaines, la livraison des quantités nécessaires en lait frais pasteurisé, standardisé et réfrigéré, de consommation courante. Le surplus des quantités disponibles est ensuite utilisé pour les produits dérivés : produits en lait acidifié, fromages frais et parfois fromages à pâte dure. Cette pratique est normale, car en raison du faible pouvoir d'achat de la population, il faut adapter les quantités traitées à la demande pour éviter les invendus (tableau 4.7). Ce sont donc les produits fabriqués au Maroc que l'on trouve d'abord dans le commerce. Les autres produits laitiers, que l'on y rencontre en quantités non négligeables, sont des denrées importées.

4.0.32 Le programme de libéralisation mis en vigueur par l'arrêté ministériel cité plus haut, risque d'avoir deux influences majeures, d'effets diamétralement opposés, sur le secteur laitier :

- * soit la libre concurrence régularisera d'elle-même les prix du lait payé aux producteurs et elle aidera les entreprises à unifier leurs efforts d'encadrement et d'aide aux éleveurs pour éliminer en commun le grave problème de l'alimentation du cheptel laitier, afin d'obtenir une augmentation de la production laitière nationale avec les conséquences avantageuses qui en découleraient;
- * soit les importations de produits laitiers à des prix inférieurs aux prix de revient nets de la fabrication intérieure procureront aux entreprises laitières les moyens de fabriquer des quantités plus importantes de produits dérivés, conduiront à un réajustement des productions laitières nationales et à une restructuration au sein du sous-secteur. Dans l'éventualité d'une fabrication de lait de consommation à partir de lait reconstitué, une importante restructuration aurait lieu, conduisant la production de lait à être remplacée par d'autres activités d'élevage ou de cultures.

4.0.33 En période de haute lactation, certaines laiteries ont des surplus de lait à traiter et ces quantités sont soit séchées sous forme de lait en poudre qui compensera plus tard les quantités manquantes en période de basse saison, soit transformées en lait UHT qui, grâce à sa faculté de conservation plus longue (2-3 mois), peut être également commercialisé plus tard.

Conditionnement

4.0.34 Les produits manufacturés décrits ci-dessous sont conditionnés chacun dans un emballage devant convenir et plaire à la clientèle, et permettant de promouvoir l'entreprise fabricante. Les types d'emballage suivants ont été observés :

Lait frais standard	emballé en sachets plastiques en polyéthylène thermosoudés de 1 et 1/2 litre (système Prepac)
Lait frais et stérilisé	Tetrapak
Leben	emballé en sachets plastiques de 1/2 litre
Yoghourts naturels et aromatisés	en pots thermoformés de 125 gr. Rouleaux de polystyrène importés, thermoformés à Casablanca puis distribués
Yoghourt à boire (licence "Yoplait")	bouteilles de 125 ml ou 1/4 l en polystyrène, thermoformées sur place
Raibi	en pots thermoformés de 165 gr. Rouleaux de polystyrène importés, thermoformés à Casablanca puis distribués
Fromage	
Camembert	pellicules plastiques, feuille d'aluminium
Fromages bleus	feuille d'aluminium
Fromages à pâte pressée	parafines, feuille cellophane carton
Emmenthal, pâtes cuites	cartons, boîtes en bois, étiquettes (à part les emballages en carton, les autres éléments sont importés)
Crème glacée	en bâtonnets, en gobelets de 125 gr. en cornets et en emballages de 1 et 5 l.

4.0.35 A l'exception d'une seule entreprise qui a l'exclusivité des emballages Tetrapak, le lait frais standard est emballé en sachets plastiques de polyéthylène thermosoudé de 1 et 1/2 litre (système Prepac). Cet emballage ne semble pas être très apprécié de la clientèle, car il est fragile et demande une certaine précaution de manutention, mais il est assez bon marché et son prix de revient a peu d'influence sur le prix du contenu. Les autres possibilités d'emballage-carton sont constamment à l'étude, mais malgré les recherches intenses effectuées dans ce domaine, le prix de revient de cette forme d'emballage est presque le double de celui du rouleau de carton plastifié Tetrapak. Le granulé plastique est importé et les rouleaux de feuilles sont confectionnés à Casablanca.

Contraintes au stade de la transformation

4.0.36 Les principales contraintes rencontrées à la transformation sont les suivantes :

- (a) la toute première difficulté est naturellement le manque de matière première, le lait, en raison de (i) la sur-capacité de transformation disponible par rapport à la production laitière marocaine, et (ii) de la concurrence faite au niveau du ramassage par le colportage et par les entreprises industrielles laitières elles-mêmes. Cette bataille du lait entraîne notamment des frais de transport plus élevés qui, dans le cas des coopératives, sont portés à la charge de l'éleveur, lequel à son tour, ne se sent pas incité à livrer son lait au centre de ramassage;

Tableau 4.7 : EVOLUTION DE LA PRODUCTION INTERIEURE MAROCAINE DE PRODUITS LAITIERS

Année	Prod. lait totale/ (tonnes)	Lait usiné/ (tonnes)	Lait pasteur./ (tonnes)	Yaourt Mio.pots/ (tonnes)	Raibi/ (tonnes)	L'ben/ (tonnes)	Fromage/ (tonnes)	Beurre/ (tonnes)	Lait en poudre/ (tonnes)
1970	437.000	48.000	41.000	23	990	-	99	107	-
1971	478.000	53.000	43.000	29	825	-	114	210	-
1972	495.000	58.000	51.000	30	825	600	137	273	-
1973	515.500	63.000	55.000	37	1.155	900	125	336	-
1974	495.000	72.000	60.000	38	1.650	800	168	516	55
1975	471.000	111.000	89.000	51	2.475	1.600	256	607	181
1976	581.000	145.000	117.000	68	4.785	5.800	550	734	133
1977	639.000	177.000	118.000	89	5.940	7.900	721	823	113
1978	679.000	217.000	176.000	104	5.775	6.300	1.435	1.112	725
1979	752.000	233.000	199.000	119	6.930	4.100	1.795	871	563
1980	804.000	237.000	195.000	151	6.600	5.200	3.235	865	715
1981	721.000	232.000	188.000	166	7.425	6.800	2.405	1.217	1.175
1982	644.000	217.000	190.000	197	7.755	4.400	3.400	537	437
1983	675.000	266.000	227.000	196	8.085	5.900	2.544	1.105	959
1984	727.000	303.000	246.000	189	9.570	6.200	5.400	1.078	1.073
1985	751.000	290.000	246.000	197	8.745	6.200	5.430	685	596
1986	753.000	295.000	258.000	173	6.435	9.000	5.114	487	711
1987	801.000	322.000	282.000	180	8.910	9.200	6.317	636	1.035
1988	894.000	400.000	309.000	189	9.735	10.000	7.520	731	1.051
1989	918.000	354.000	310.000	218	11.715	11.600	7.424	761	952
1990	962.000	381.000	335.000	253	13.365	12.000	7.839	409	478
1991	992.000	402.000	355.000	267	15.015	-	-	1.182	-

Source : MARA/DE (calcul du poids de lait : 1 l = 1,031 kg)

Les chiffres dans les trois premières colonnes sont arrondis au millier de tonnes.

- (b) la production marocaine de beurre est encore faible et irrégulière, car elle provient d'une part de la standardisation à 3,5 % de m.g. (niveau élevé) du lait collecté, soit de l'écémage du lait destiné au séchage ou à la fabrication du Leben. Le tableau 4.7 indique une production de 409 tonnes de beurre pour l'année 1990. Pour cette même année, le tableau 4.3 indique une importation de 21.019 tonnes de beurre pour subvenir aux besoins de la consommation. La fabrication de beurre est donc considérée comme secondaire. Le marché potentiel du beurre paraît important, son développement réduirait non seulement les besoins d'importer du beurre mais également la dépendance du pays en matières grasses et huiles, substituts d'origine végétale. Cela nécessiterait la transformation de 515 millions de litres de lait pour la satisfaire par la production laitière nationale. Or, compte tenu du niveau actuel de la quantité de lait usiné, la production nationale ne peut répondre dans l'immédiat aux besoins de consommation en beurre du pays sauf en réduisant la norme de matière grasse du lait et en promulguant le lait demi-écémé. Le passage du lait entier au lait semi-écémé libérerait un potentiel de 6.800 tonnes de beurre (quantité calculée sur les productions de 1990);

- (c) pour lever la contrainte des fluctuations saisonnières, certaines entreprises commencent à mettre en place des installations de mise en bouteilles plastiques, extrudées sur place, pour le conditionnement de lait stérilisé qui pourra écouler en basse lactation le surplus de haute lactation, et ceci dans le but d'éviter des frais de transport jusqu'aux tours de séchage pour mettre le lait en poudre. La matière première plastique est toutefois importée et son coût sera élevé par rapport aux fabrications locales de carton;
- (d) les prix des intrants importés nécessaires à la transformation et au conditionnement de produits de grande consommation paraissent élevés. Parmi les intrants nécessaires à la transformation, on peut citer les produits suivants : ferments lactiques, présure, colorants, sel, calcium, acide lactique, fines herbes importées, caséinate de Ca, sucre (provenant de la production locale), matière grasse (butter oil et huile de palme) importée de la CE, arômes (importés des E.U. et de la CE), autres additifs importés (émulsifiants, stabilisants), pulpes de fruits et confitures de fabrication locale, produits de nettoyage, etc. A titre d'exemple, on peut citer les droits de douane pour les intrants plastiques importés (emballages pour crème glacée) :

taux maximum officiel : 40,0 %
+ 12,5 % PFI (prélèvement fiscal à l'importation)
+ 19,0 % TVA
+ ... % div. taxes produits de luxe (etc.)
[+ 2,0 % taxe d'admission temporaire (si réexportation)]

- (e) l'acquisition de pièces de rechange pour le matériel utilisé au traitement du lait, souffre également de difficultés d'approvisionnement. Les délais de livraison des pièces venant de l'étranger sont longs et cela nécessite de passer des commandes en plus grandes quantités pour des pièces courantes à usure rapide. Il faut donc, de ce fait, établir des stocks pour assurer une marche régulière de l'équipement utilisé, et cela nécessite des investissements qui font monter les prix de revient;
- (f) parmi les autres contraintes au conditionnement, il faut mentionner le fait qu'une seule entreprise marocaine a accès aux emballages Tetra-Pak, dans le cadre d'une licence d'exclusivité apparemment permise par la législation malgré la situation monopolistique en résultant. Les autres entreprises indiquent qu'elles ont essayé de briser ce monopole, tant par des démarches sans succès auprès de la société Tetra-Pak, que par des études approfondies sur d'autres solutions d'emballage-carton. Les autres possibilités d'emballage-carton (tels que le système Pure-Pac) s'avèrent être plus lourdes et d'un prix presque double, donc non compétitif. Une analyse effectuée par l'UNCAL annonce un prix de 1,0 DH/unité. Les entreprises en restent donc à la solution du sachet plastique (système Prepak) qui n'est d'ailleurs pas toujours très appréciée par la clientèle du fait de sa faible résistance et des précautions à prendre pour la manutention. Le problème du monopole Tetra-Pak est assez complexe à résoudre, car ses équipements d'emballage ne sont mis à disposition que sous contrat de location et les rouleaux utilisés ne sont fournis que sur commande spéciale dans le cadre de l'exclusivité accordée. Or, au Maroc, l'entreprise avantagée par cette exclusivité détient environ 60 % du marché, ce qui n'incite en aucune façon Tetra-Pak à accorder un contrat à d'autres entreprises, car il n'y aurait alors plus d'exclusivité. Il est incontestable que l'élargissement des fournitures Tetra-Pak à d'autres entreprises, ou le retrait de ce monopole, apporterait des avantages

certain à toute la distribution des produits laitiers liquides, sans pour autant augmenter sensiblement le prix de vente, les frais communs de transport des rouleaux à utiliser devenant moindres par unité en raison des quantités plus importantes.

Structure des coûts

4.0.37 Pour le lait de consommation, la structure de coût paraît être la suivante :

* lait : en HL	2,62 DH/litre au producteur;
en BL	3,14 DH/litre;
* frais de personnel :	0,50 DH/litre traité
* frais de transport :	0,50 DH/litre traité
* frais d'emballage :	0,30 DH/litre emballé
* frais d'énergie (1,35 DH/kwh) :	0,10 DH/litre traité
* frais d'eau (plusieurs tranches)	0,05 DH/litre traité
* frais d'entretien (pièces de rechange) :	0,10 DH/litre traité

Impôts : 48 % sur résultat fiscal (sociétés privées). Les coopératives bénéficient d'avantages fiscaux. Paiement de la TVA sur tous les produits transformés, sauf le lait frais.

4.0.38 Du fait du programme de libéralisation récemment mis en oeuvre par le Gouvernement, les diverses entreprises visitées n'étaient pas très disposées à donner des chiffres sur leurs frais généraux et leurs frais de fabrication, car ils étaient en cours de réévaluation. Les données suivantes ne seront donc que des valeurs assez proches de la réalité :

- (a) matière première principale, le lait entre pour une majeure partie dans les prix de revient de transformation : environ 58 à 60 % du prix de revient;
- (b) viennent ensuite les frais de main-d'oeuvre, comportant le personnel permanent et la main-d'oeuvre saisonnière;
- (c) le poste suivant est représenté par les frais de transport : à partir des centres de ramassage ou des gros producteurs ayant un tank réfrigérant, ainsi que frais de transport pour la distribution des produits finis. Ces derniers varient considérablement avec les distances parcourues, surtout lorsqu'il s'agit de l'approvisionnement des villes du sud du pays, lequel se fait généralement deux ou trois fois par mois avec des semi-remorques réfrigérées de 20 tonnes;
- (d) les frais d'emballage, par contre, semblent assez uniformes pour toutes les entreprises, à part les industries fromagères qui doivent utiliser des emballages permettant un entreposage d'assez longue durée;
- (e) de même, les frais d'énergie semblent assez uniformes pour tout l'ensemble du territoire, car les prix du carburant et de l'électricité sont déterminés par l'Etat.

Technologies

4.0.39 Grâce aux investissements effectués au cours des 15 dernières années, les technologies utilisées dans les entreprises laitières de transformation sont conformes aux technologies utilisées dans les pays européens à forte production laitière. Ces investissements ont permis à ces entreprises de moderniser leurs équipements, et elles ont profité des subventions que l'on pouvait obtenir à cette époque pour se préparer à une production laitière croissante et à la réduction du phénomène du colportage. L'équipement en acier inoxydable est donc en quantité suffisante et de bonne qualité. Comme mentionné plus haut, il représente une capacité nominale supérieure aux capacités actuelles et ne fonctionne souvent qu'à temps très partiel.

4.0.40 **Chaîne du froid.** A partir du moment où le lait est réfrigéré dans les centres de ramassage, lorsque les éleveurs apportent leur produit, la chaîne du froid se maintient correctement jusqu'à la livraison chez les détaillants. Les usines ont toutes une installation de réfrigération, soit au fréon soit à l'ammoniaque, fonctionnant d'une façon satisfaisante.

4.0.41 **Entretien.** En raison des difficultés parfois sérieuses d'acquisition des pièces de rechange, les entreprises ont fait de gros efforts pour mettre en place des salles spéciales pour entreposer les pièces nécessaires à l'entretien de leur équipement. Elles s'assurent en même temps d'avoir constamment une réserve minimum pour les pièces d'usure fréquente, afin d'éviter des arrêts gênants de production. L'entretien de l'équipement est assuré correctement pour tout ce qui est en acier inoxydable. Par contre, le matériel non inox ou non galvanisé a quelquefois besoin d'une couche de peinture pour remettre la surface en état de nettoyage plus facile. Chaque usine dispose d'un service d'entretien avec mécaniciens et atelier de réparations pour assurer le service des machines et parfois même la confection sur place des pièces difficiles à se procurer. En ce qui concerne les bâtiments en général, nombre d'entre eux étaient des constructions adaptées au cours des années, avec des agrandissements successifs et des recoins difficiles à maintenir propres. Par contre, les salles de travail sont tenues propres et aérées.

4.0.42 **Stockage.** Etant toutes en possession d'une installation de réfrigération, les entreprises ont construit des chambres froides destinées à conserver les produits finis à l'état réfrigéré jusqu'au moment où ils doivent quitter l'usine pour la distribution à la consommation. Ces entrepôts réfrigérés sont largement suffisants pour la production actuelle et supporteraient aisément un remplissage complémentaire. Certaines entreprises qui ont des activités fromagères à côté de celles du traitement du lait de consommation disposent également de haloirs de maturation du fromage et de chambres pouvant être réfrigérées pour la conservation des fromages à pâte dure.

4.0.43 **Transport.** En ce qui concerne l'acheminement du lait à l'usine, le transport est assuré par des camions citernes isothermes de capacités variant de 6.000 litres à 18.000 litres. L'état de ce parc de véhicules est bon en moyenne, quoique parfois bien usé par le nombre de tours de ramassage effectués dans la journée, dans des conditions parfois assez difficiles. Dans quelques entreprises, ces citernes sont nettoyées par un système CIP ("cleaning in place") automatique après chaque tournée. Ailleurs, on effectue seulement un rinçage entre les tournées et un nettoyage soigneux en fin de journée. Le matériel roulant de distribution et de vente est plus diversifié, mais il est toujours constitué de moyens isothermes sans groupe réfrigérant, à part les véhicules de gros tonnages destinés à parcourir de grandes distances.

4.0.44 **Personnel.** En raison des variations saisonnières de la production laitière, les entreprises emploient : un personnel fixe assurant la production régulière toute l'année et un groupe plus ou moins important de main-d'oeuvre temporaire pendant la période de haute lactation. Le recrutement est facile,

mais les usines n'emploient que le personnel nécessaire et l'on ne constate pas de sur-effectifs. Il n'existe pas de programmes spéciaux de formation pour ce personnel, la sélection et la formation des individus se fait sur le tas, suivant leurs aptitudes. Ce point pourrait être amélioré, si les entreprises pouvaient mettre en place ensemble, au plan interprofessionnel, un système de formation professionnelle pour leurs ouvriers spécialisés qualifiés. Ces personnes sont très compétentes pour les tâches qui leur sont imparties, mais certaines ont des difficultés pour lire, ce qui constitue un handicap à l'établissement de cours de perfectionnement professionnel.

4.0.45 Eaux usées. Jusqu'à présent, les usines laitières rejettent leurs eaux dans les égouts municipaux. Un élément d'amélioration à prendre en considération serait un traitement des eaux résiduaires des usines pour réutilisation éventuelle des eaux récupérées pour les lavages des sols et des véhicules. La technique de filtration sur cartouches de céramique, quoique coûteuse, ou bien le nettoyage par séparateur centrifuge à débouillage automatique ou par bactofuge, devrait devenir rentable, si les laiteries pouvaient ainsi réduire la taxe d'assainissement (50 % du prix de l'eau utilisée) qu'elles paient actuellement aux municipalités. L'inconvénient est que, dans ces eaux résiduaires, il y a aussi les déchets constitués par les produits "retour" (invendus des détaillants), et ceux-ci représentent certains jours des difficultés supplémentaires pour l'entreprise. Ce problème, plutôt du ressort de la distribution, sera repris plus loin.

C. Distribution

4.0.46 La consommation du lait et de ses dérivés, au Maroc, reste faible par rapport à la moyenne mondiale : 40-50 litres équivalent-lait/habitant/an contre 95 litres équivalent-lait/habitant/an, sachant que les experts en nutrition recommandent une moyenne de 100 litres équivalent-lait/habitant/an. Les produits élaborés sont tous transportés et distribués soit aux dépôts de revente, soit directement aux détaillants, en véhicules réfrigérés ou isothermes. Les camions de gros et de moyen tonnage, avec groupe réfrigérant, sont naturellement réservés aux grandes distances et aux parcours difficiles.

4.0.47 Les contraintes majeures à la distribution des produits laitiers au Maroc sont les suivantes :

Chaîne du froid

4.0.48 La toute première contrainte provient de l'interruption de la chaîne du froid chez les détaillants. Elle est maintenue dans les normes aux centres de ramassage, dans les usines de transformation, dans les dépôts de revente (gérés par les entreprises laitières), dans les supermarchés et même chez les revendeurs des plages (boîte sur l'épaule). Cependant, selon les informations disponibles, il semble que de nombreuses petites boutiques de vente au détail n'ont pas de moyens de réfrigération adéquats. La chaîne du froid s'arrête donc souvent à la sortie du camion de livraison. Les détaillants refusent la mise à disposition, même gratuite, de congélateurs ou d'armoires réfrigérées, pour la raison invoquée du manque de place (boutiques souvent de 3 m x 3 m), et parce que le courant électrique est trop cher : 1,1 - 1.35 DH/kwh). Il y a donc obligation, pour les laiteries, de livrer tous les jours, même pour quelques litres, ce qui augmente les frais de transport.

4.0.49 Le problème de la chaîne du froid crée une autre contrainte à la distribution, celle des invendus, produits retournés par les détaillants à leurs fournisseurs. Ces produits sont parfois une charge importante pour les entreprises. On compte en moyenne de 0,5 % à 3 % de frais de retour. Mais, après

certains jours de fêtes religieuses, ces frais peuvent monter jusqu'à 10 % : pendant ces fêtes, les boutiques restent fermées pendant 48 heures, et tous les produits qui sont restés enfermés, non réfrigérés, sont bons pour le rebut. Après retour à la laiterie, les emballages sont vidés à l'égoût et les emballages vides sont détruits ou envoyés à la décharge publique. C'est donc à l'entreprise laitière et à ses chauffeurs de livraison, de bien calculer à l'avance les quantités à livrer à chaque détaillant pour éviter les retours invendus.

4.0.50 Il apparaît sur ce plan que les services administratifs en charge de l'hygiène ne mettent pas en vigueur les obligations de réfrigération des produits alimentaires : viande, poissons, produits laitiers ne sont pas toujours refroidis dans les épiceries, mais souvent au contraire, exposés au soleil. Après un séjour de toute une journée à une température de 30 C à l'ombre, la valeur nutritive de ces produits est très aléatoire, des microorganismes indésirables peuvent se développer et leur aspect n'est plus très attirant pour le consommateur. On se trouve ici en présence d'une lacune grave pour la santé publique, provoquant aussi, certains jours, un gâchis énorme, qui coûte cher à l'usine de transformation, mais aussi à la communauté par les déchets polluants qu'il entraîne. Si le commerce de détail disposait de moyens de réfrigération, les industries de transformation pourraient alors simplifier leurs livraisons (réduction du nombre de points de vente devenus plus spécialisés, réduction du nombre de véhicules et économies de transport) et auraient moins de problèmes d'invendus en retour. Comme tous ces facteurs s'enchaînent, ces économies devraient enfin avoir pour effet de faire baisser le prix du lait au consommateur et/ou d'augmenter le prix payé au producteur, et favoriser ainsi un accroissement des quantités consommées et/ou produites. L'étendue et la gravité de ce problème, à savoir une chaîne de froid inappropriée au niveau des détaillants, devraient faire l'objet d'un examen plus approfondi.

Importations en contrebande

4.0.51 Dans l'ensemble du pays, une place importante est prise par les produits laitiers importés en contrebande : environ 35 % des importations et 95 % dans le seul domaine du fromage, à l'exception du fromage fondu fabriqué sur place. Par définition, ces importations ne sont soumises ni à des droits de douane, ni à des taxes, ni à des licences d'importation, ni à la TVA.

VIANDES

RESUME

(i) L'Etat a subventionné, protégé et contrôlé directement les sous-secteurs de la viande rouge et de la viande blanche. D'une façon générale, cette intervention ne leur a pas permis d'améliorer leur performance ni de se développer, et le consommateur a en outre été perdant, puisque les prix sont élevés, et les aspects sanitaires laissent à désirer.

(ii) Le sous-secteur de la viande rouge (boeuf, mouton, chèvre) reste traditionnel, dispersé entre beaucoup de petits éleveurs et caractérisé par une production qui a stagné durant 20 ans (1971-91), le rendement à l'abattage et la consommation par habitant ayant pour leur part diminué. Par contre, celui de la viande blanche (volaille et oeufs) est une activité agro-industrielle moderne, dont la croissance moyenne a atteint 6 % par an durant la période 1971-91. Sa productivité reste cependant faible, l'indice de conversion des rations étant bien inférieur aux possibilités. Dans les deux sous-secteurs, l'abattage et le traitement des carcasses et des produits à base de viande, jusqu'au niveau de la vente au détail, soulèvent de sérieux problèmes sanitaires. La viande destinée à l'exportation fait toutefois exception à cet égard. Dans la majeure partie des cas, l'abattage se fait en dehors des abattoirs; le contrôle vétérinaire est inadéquat; la réfrigération et les conditions d'hygiène dans beaucoup d'abattoirs laissent à désirer. La maladie de Gumboro qui s'est déclarée en 1991, décimant 40 % des élevages de volailles, est un sérieux avertissement. La consommation de viande rouge par habitant était de 10 kg en 1991, ce qui est très faible si l'on considère qu'elle se situait à 14,8 kg en 1971. La consommation totale par habitant se situe au tiers seulement du niveau que les nutritionnistes considèrent comme adéquat.

(iii) Les aliments du bétail sont le principal élément du prix de revient de la production de viande, et leur disponibilité, leur qualité et leur coût sont donc importants. Dans ces conditions, la protection des céréales et des oléagineux produits localement, affecte directement la rentabilité des industries de la viande. Les aliments composés industriels représentent plus de 90 % de l'alimentation des volailles, mais ils sont d'une importance mineure pour les ruminants. Le maïs, principal aliment des volailles, est en grande partie importé, tandis que l'orge, principal aliment des ruminants, est produit localement. Les prix de ces aliments ont augmenté sous l'effet conjugué : des mesures de protection de la production marocaine de maïs, d'oléagineux et, par moments, d'orge; de la suppression, à partir de 1987, des subventions à l'achat de certains aliments (diverses subventions aux investissements subsistent dans le cadre du Code des investissements); et du contrôle des importations que continue d'assurer l'ONICL. Depuis 1987, leur augmentation a été substantielle. Tous les aliments du bétail font l'objet d'une TVA de 19 %, dans la mesure où ils sont classés comme produits agro-industriels et non pas agricoles. Par contre, les fabricants d'aliments composés ne sont soumis qu'à un taux de 7 % depuis 1989 sur leurs approvisionnements. Le Gouvernement est bien entendu conscient de l'importance fondamentale des coûts de ces aliments. Périodiquement, comme durant la crise qu'ont connue les fabricants d'aliments en 1988-89 ou pendant la sécheresse de 1991-92, il a pris des mesures ponctuelles pour éliminer ou réduire diverses taxes aux frontières ou internes, et il a même subventionné les aliments du bétail, comme dans le cadre du Programme de sauvegarde du cheptel.

(iv) L'interdiction complète des importations de viande (à l'exception de certaines catégories destinées aux consommateurs) a entraîné des prix à la consommation bien supérieurs à ce qu'auraient coûté les produits importés, sans pour autant assurer la rentabilité ou le dynamisme de ce secteur d'un bout à l'autre de la chaîne. Les tarifs équivalents qui sont proposés continueront d'assurer un niveau de protection élevé pour la viande, mais sa protection effective est réduite du fait que celle accordée aux facteurs de production utilisés dans l'alimentation est elle aussi importante. Les informations fragmentaires concernant les prix ne permettent pas de se faire une idée précise des incitations offertes aux activités de production et d'intermédiation commerciale dans ces sous-secteurs, ou de leur rentabilité. Les prix des volailles sont très instables. Ceux des volailles abattues dans les abattoirs industriels ne sont pas compétitifs par rapport aux autres. De nettes différences de prix entre marchés dans les principaux centres laissent penser que le marché est très fractionné en raison des réglementations locales, des contraintes touchant le transport des produits à base de viande, et de l'inadaptation des installations de stockage frigorifique. En principe, les marges d'abattage et les prix des carcasses sont tous librement négociés, mais ils sont en fait surveillés de près par les autorités locales, qui peuvent imposer des contrôles sur les prix et la commercialisation en dehors des municipalités, et qui le font effectivement. Le transport des carcasses est un monopole municipal. D'un bout à l'autre de la chaîne, les intermédiaires doivent obtenir plusieurs autorisations et sont soumis à diverses taxes municipales. Il est prévu d'éliminer toutes ces restrictions internes en 1993.

VIANDES

5.0.1 Les industries de la viande dépendent de l'élevage pour leur approvisionnement. Cette dépendance est entière au Maroc, où les importations de viande congelée sont très réduites (6.517 tonnes en 1991, destinées à l'armée). Il n'y a aucune importation d'animaux vivants destinés à l'abattage et aucune exportation d'animaux vivants ou abattus.

A. Production animale

Production de viandes rouges

5.0.2 La production de viandes rouges a été au total de 247.000 t. en 1991, à peu près autant qu'en 1974. En 20 ans, les tonnages n'ont guère changé, de même que les chiffres approximatifs d'une espèce animale à l'autre. Malgré une pointe de 125.000 t. en 1979, la production de viande bovine a été en 1991 de 115.000 t., au même niveau qu'en 1974. Après une pointe de 80.000 t. en 1989, la production de viande ovine, 67.000 t. en 1991 a été du même ordre qu'en 1981 et a dépassé à peine son niveau des années 1971-74, soit environ 60.000 t. Quant à la production de viande caprine, 20.000 t. en 1991, elle était au même niveau qu'en 1970-72. Il est étonnant que les productions de viandes rouges n'aient presque pas progressé en 20 ans : 247.500 t. contre 227.000, soit 20.500 t. ou 9 %, alors que, pendant cette période, la population du Maroc a augmenté de plus de 10 millions, au rythme moyen d'un demi million par an. Le tableau 5.1 pose la question de la tendance en baisse observée dans la consommation de viandes rouges. Globalement, la consommation de viande est en-dessous des besoins estimés par les nutritionnistes (environ un tiers des besoins).

Tableau 5.1 : Consommation de viandes rouges

	Population en millions	Tonnage de viandes rouges	Consommation en kg/an/habitant
1971	15,3	227.000	14,8
1991	25,8 [+68,6%]	247.000 [+9%]	9,6 [-35%]

Qualité de la production bovine

5.0.3 Malgré sa stagnation quantitative, la production de viandes rouges marque-t-elle par certains caractères, comme le poids ou qualité des carcasses, une amélioration de qualité? Le poids moyen des carcasses est un indice d'amélioration. D'après ce critère, les races locales non améliorées,

(c'est-à-dire non croisées) ont un poids moyen faible. Qui plus est, ces dernières années, où la sécheresse n'a pourtant pas sévi, le poids moyen a baissé : de 149 kg en 1986 à 134 kg en 1990 et 127 en 1991, soit une baisse de 15 % en 5 ans. Alors que le poids moyen est déjà faible (une bête de race à viande convenablement engraisnée, donne une carcasse d'un moins 250 kg), il a encore fléchi ces dernières années. Cela signifie que les efforts faits par l'administration pour améliorer les résultats de l'élevage bovin n'ont pas été couronnés de succès. Le cas du Ranch Adarouch, créé en 1969 pour introduire une race à viande du Texas, la Santa Gertrudis, et réaliser un élevage moderne semi-extensif sur un parcours amélioré du Moyen Atlas, est significatif. Les dix premières années, le partenaire américain a accumulé les mauvaises performances, puis il s'est retiré. Géré à partir de 1988 par le seul Etat marocain avec des aides publiques, le ranch a redressé sa situation financière et obtenu de bons résultats techniques, vendant à la boucherie les jeunes taurillons engraisnés (1.000 têtes par an) et vendant aux éleveurs de zones arides ou semi-arides les animaux de reproduction bénéficiant d'aides publiques (4 à 500 têtes par an). L'entreprise a réalisé des bénéfices depuis 1983, mais les aides financières auraient été réduites depuis 1989 et l'entreprise s'attend à la privatisation. Jusqu'ici, son influence sur l'élevage local semble réduite. En 20 ans, elle n'a pas réussi à créer un groupement de producteurs. "L'esprit coopératif n'est pas naturel au Marocain" dit le PDG. L'éleveur marocain est plus pasteur qu'éleveur; il ne semble pas s'intéresser aux performances techniques. Le Ranch Adarouch a démontré la possibilité technique d'un élevage moderne semi-extensif, mais avec aide publique; il a aussi démontré l'intérêt économique de l'engraissement des jeunes bovins, mais souvent avec des aliments subventionnés.

5.0.4 Le Gouvernement marocain n'a pas réussi à faire évoluer les techniques de l'éleveur. Celui-ci peut être amené à utiliser les aliments subventionnés, mais il ne change pas ses habitudes et produit des animaux aussi maigres qu'auparavant. L'élevage traditionnel l'emporte; il ne faut donc pas s'étonner que les tonnages n'augmentent pas. Avec les techniques traditionnelles l'élevage extensif ou semi-extensif est probablement à la charge maximum des pâturages et des parcours.

Qualité de la production ovine

5.0.5 Le poids moyen des carcasses n'évolue guère : 12,7 kg en 1986, 14 kg en 1987-89, 13 kg en 1990, 12,7 kg en 1991. L'agneau et le mouton marocain sont de faible poids vif : environ 25 kg. Un meilleur engraissement élèverait son poids d'au moins 5 kg et serait fort rentable. Le coût serait de 43,75 DH pour 3,5 kg d'aliment composé x 5 x 2,5 DH le kg, et les recettes de 5 kg x 24 DH = 120 DH. Et pourtant cette opération n'est pas réalisée "faute de moyens financiers pour acheter l'aliment composé" dit-on, et cela bien que cet aliment soit subventionné à demi prix.

Prix des Viandes

5.0.6 On invoque souvent, pour expliquer la stagnation de l'élevage, la politique de contrôle des prix. Celle-ci a fortement réduit les marges des éleveurs, les détournant d'investir dans l'achat d'aliments composés en vue de l'engraissement ou de l'augmentation de leur cheptel. Il est vrai, comme le montre le tableau 5.2, que l'indice des prix de gros des viandes est le plus faible de tous les indices agricoles.

Tableau 5.2 : Indice des prix de gros agricoles

(Année de base 1970)

Articles	Indice des prix de gros
Ensemble des prod, agric,	264,8
Céréales et légumineuses	246,4
Fruits et légumes	317,0
Arboriculture & viticulture	290,5
Viandes	202,0
Sylviculture	336,0

Il existe une forte corrélation entre les prix des viandes de mouton et de boeuf et entre ceux des volailles et des oeufs. Les prix du boeuf et du mouton ont suivi une tendance fort semblable depuis 1970, bien que les prix du bétail aient augmenté davantage au total.¹ C'est ainsi qu'entre 1970 et 1980 les prix ont régulièrement augmenté et, à cause de la sécheresse de 1981, la diminution de l'offre a entraîné une forte montée des prix jusqu'en 1986. Depuis lors, les prix ont de nouveau baissé. Toutefois, la comparaison avec les prix mondiaux (voir le tableau 5.3) montre que le boeuf est au Maroc à un prix relativement élevé, comme le mouton et le poulet.

Tableau 5.3 : Comparaison des prix des viandes entre le Maroc et d'autres pays (1990)

Pays		Bovin	Ovin	Poulet	Oeufs
Maroc	DH/kg	30	33	12	0,7 pièce
Maroc	\$/kg	3,64	4,02	1,48	0,08
CE	\$/kg	3,36 (export : 1,39)	France : 4,03		
EU	\$/kg	EU : 3,25	RU : 3,09	EU 1,20	
Brésil	\$/kg	1,74	Australie : 0,97	1,41	
Argentine	\$/kg	1,35	NZ : 1,08		

Note : EU = Etats-Unis; RU = Royaume-Uni; NZ = Nouvelle-Zélande

5.0.7 Si le consommateur marocain juge d'après les prix de détail (Tableau 5.4), il estime que le prix des viandes est supérieur à ou voisin de l'indice d'ensemble des produits alimentaires ou à l'indice général ou qu'il en est voisin. Jusqu'en 1988, les viandes ont augmenté plus vite que l'indice des prix; en 1989 les indices étaient égaux; en 1990 l'indice des prix a augmenté plus vite que celui des viandes, l'écart étant de 2,8 %.

Table 5.4 : Prix à la consommation des viandes

(Indices du coût de la vie, 210 articles, base 100 en 1972-73)

	1986	1987	1988	1989	1990
Toutes viandes	426	409	399	393	409
Oeufs	334	321	330	376	389
Toute l'alimentation	391	394	396	404	433
Indice général	364	374	382	394	421

¹Source: Landell Mills Commodities Studies, mai 1991.

5.0.8 Les prix de gros n'ont pas évolué comme les prix de détail. Comme l'éleveur juge d'après les prix de gros, il peut croire que la hausse des prix des viandes a été limitée par les pouvoirs publics. Néanmoins, les prix de 1990 sont, en équivalents dollars, parmi les plus élevés du marché mondial. Si le consommateur juge d'après les prix de détail, il peut estimer que la viande a été chère jusqu'en 1989 et que son prix a connu une décélération en 1991. Bref, le système des prix n'encourage ni les éleveurs, ni les consommateurs et accumule tous les inconvénients, limitant la production d'un côté et la consommation de l'autre.

5.0.9 L'élevage demeure traditionnel et est le fait de petites exploitations : en 1975, 79 % des bovins, 64 % des ovins et 83 % des caprins, soit 69 % de toutes les espèces, appartenaient à des exploitations de moins de 10 ha. Etant donné le manque de moyens financiers, de formation technique et d'organisation professionnelle, comment la situation de l'élevage pourrait-elle s'améliorer? Au contraire, bien que l'importance de l'élevage dans l'agriculture et l'économie marocaine soit indiscutable, elle baisse nettement.

5.0.10 Etant donné que la population active agricole en 1987 constituait 39 % de la population active totale, on constate qu'elle est plus de deux fois moins productive que la population active non agricole. Si l'on admet que 20 % des emplois dans l'agriculture sont dus à l'élevage (tous les agriculteurs font un peu d'élevage mais 18 % seulement s'y consacrent entièrement), on voit que la productivité de l'éleveur n'est que fort peu supérieure à celle des cultivateurs (7 % des actifs génèrent 4 % du PIB total).

Production de viandes blanches

5.0.11 Si la situation est décevante au niveau des viandes rouges, la partie la plus importante (environ 67 %) de la consommation totale de viande, la production de viandes blanches a connu une tout autre évolution. Elle est passée de 29.000 t. en 1970 à 125.000 t. en 1991, soit une progression annuelle moyenne de 6 %, si bien qu'elle dépasse la production de viande bovine et représente la première production de viande pour une espèce animale. La production d'oeufs est passée de 400 millions à 1,05 milliard, soit une progression annuelle de 3,9 % en moyenne. Cette progression a été le fait du secteur industriel moderne de l'élevage de volailles, dont la part dans la production de viandes blanches est passée de 29 % à 76 % (le reste étant le produit des fermes) et dans la production d'oeufs, de 0,3 % à 58 %. Ce sous-secteur a tous les caractères d'une agro-industrie moderne : les investissements privés en 20 ans s'élèvent à 1,5 milliard de DH et le chiffre d'affaires réalisé en 1991 est de l'ordre de 2,5 milliards de DH. Le secteur a permis la création de 15.000 emplois directs dans les unités de production et de plus de 20.000 emplois indirects dans les circuits de distribution et de commercialisation. Il jouit d'un appui total de la part des pouvoirs publics, qui considèrent la viande blanche comme la viande abordable pour le pauvre (voir l'annexe 5.1, tableau des aides à l'élevage).

Evolution des prix

5.0.12 L'étude citée précédemment de Landell Mills, prenant l'année 1970 comme base 100, situait, en valeur réelle, l'indice du poulet à 45 et celui de l'oeuf à 65 en 1990. En ce qui concerne les prix de gros, le poulet de chair était à 3,90 DH/kg en 1972-73, à 1,05 DH/kg en 1986 et 12,2 DH/kg en 1990 (indice de 313, alors que l'indice général des prix de gros agricole est à 421 - une différence nette de 25 %). Quant aux oeufs, ils sont passés de 0,20 DH/pièce en 1972-73 à 0,60 DH/pièce en 1986 et à 69DH en 1990 (indice de 345 - une baisse relative de 18 % par rapport à l'indice général des prix agricoles). Ces baisses relatives et la forte augmentation de la production sont la marque d'un secteur agro-industriel moderne qui offre au consommateur un bien en abondance et à un prix plus faible.

L'offre de l'industrie des aliments pour animaux²

5.0.13 Les évolutions différentes de la production des sous-secteurs volailles et viandes rouges peuvent être mises en rapport avec l'importance relative de l'aliment industriel⁰ qui représentait, jusqu'en 1989, moins de 1 % dans l'alimentation de gros bétail, alors qu'il constitue la quasi-totalité (95 %) de l'aliment de volaille. La stagnation de l'élevage du gros bétail tient au fait que ce sous-secteur recourt relativement peu à l'alimentation industrielle, et pratiquement pas à des compléments d'alimentation, alors que l'élevage de volailles utilise abondamment ces derniers ainsi que des rations alimentaires bien équilibrées. Le sous-secteur de l'aliment industriel mérite donc une brève étude.

5.0.14 L'industrie des aliments pour animaux comprend au Maroc une trentaine d'installations dont sept seulement sont intégrées à l'élevage et une dizaine seulement peuvent être vraiment qualifiées d'industrielles. Les quatre plus grosses firmes, INAAM, CICALIM, ATLAS et SNV possèdent globalement une capacité de 550.000 t. sur une capacité totale de 1.000.000 t. La capacité de ces quatre grosses firmes est à elle seule supérieure à la production de 1991 (405.000 t.).

La production d'aliments pour animaux en 1991 se décompose ainsi

	(tonnes)	
(a) Aliment poulet à chair	145.000	36 %
(b) Aliment poule pondeuse	165.000	41 %
(c) Aliment gros ruminant	95.000	23 %
Total	405.000	
(d) Aliment produit à la ferme	110.000	
Total aliments animaux	515.000 ³	

5.0.15 Les investissements dans l'alimentation animale représentent 210 millions de DH, alors que les investissements de l'ensemble de la filière volaille sont au total de 1,5 millions de DH. L'outil industriel ainsi constitué est généralement moderne. Une usine visitée est assez ancienne et accuse des freintes à la production de 7 %, alors qu'un outil moderne reste en-dessous de 2 %, mais elle dispose d'un centre d'achat de matières premières agricoles bien organisé et une distribution commerciale avec dépôts et livraison aux élevages bien au point. La qualité du produit est assez bien surveillée et contrôlée, mais l'intégration en aval est faible.

5.0.16 L'industrie de l'alimentation animale a connu des années difficiles à la suite des mesures économiques décidées en 1987-88. Ces mesures ont consisté en:

²Voir aussi l'annexe technique 3.

³A titre de comparaison, la Tunisie produit 500.000 tonnes, l'Algérie 2.000.000 t. et la France 17.000.000 t.

- (a) libéralisation, en 1987, du prix du son qui passe de 0,75 à 1,20 DH/kg. (le son représente 7 % de l'alimentation animale);
- (b) hausse du prix du maïs importé, pour le mettre au niveau du maïs marocain - le prix de soutien du maïs est de 1,88 DH/kg depuis 1987 (le maïs représente 48 % de l'aliment volaille) et
- (c) instauration d'une TVA au taux de 14 % en 1988, réduit à 7 % en 1989.

L'ensemble de ces mesures a fait augmenter le prix de l'aliment volaille de 30 % en moyenne en l'espace d'une année, ce qui a entraîné une hausse de prix du poulet de 24 % et des oeufs de 21 %.

5.0.17 La production de poulet de chair, qui avait atteint 38.000 t. en 1986, a regressé sans cesse depuis lors, tombant à 78.000 t. en 1992 et 77.000 t. en 1991, malgré les mesures de redressement du secteur avicole prises par la Direction de l'élevage :

- (a) importation en franchise de douane de 50.000 t. de sorgho, à 1,12 DH/kg en 1988 et 1,38 en 1989;
- (b) approvisionnement de 37.500 tonnes d'orge à 0,80 DH/kg (moitié prix) et
- (c) exonération de la TVA sur les tourteaux de soya importés en 1989.

La production des oeufs du secteur industriel, qui avait atteint 675 millions en 1987, a, elle aussi, regressé, tombant à 580 millions en 1989 pour se stabiliser à 600 millions en 1990 et 1991.

5.0.18 Cette crise des années 1987-88 montre combien l'ensemble du secteur avicole, peu organisé et peu intégré, est sensible à toute politique agissant sur le prix de l'aliment. Seule l'industrie de l'aliment paraît organisée et capable de protéger ses intérêts auprès des pouvoirs publics. L'*Association nationale des productions animales* assure cette liaison. Elle a tenu, du 18 au 20 juin 1992, un colloque sur les problèmes du secteur de l'aliment. Il y a été démontré que les industriels supportaient en 1986, avant les mesures décidées, une charge fiscale (impôts et taxes, droits de douane, prélèvements ONICL, prélèvements sur salaires, impôts sur les sociétés, TVA non récupérée) de 15⁶⁰ au kg, soit 7 % du chiffre d'affaires, ou 10,9 % de la valeur ajoutée, tandis que cette charge a presque doublé en 1991, soit 34³⁹ au kg d'aliment, 13,9 % du chiffre d'affaires et 18,7 % de la valeur ajoutée. Ces mesures ont provoqué l'arrêt du développement de la production de viande blanche, qui, en 1991, n'a pas retrouvé son niveau de 1986 (Tableau 5.5).

5.0.19 En conclusion, la production de viande blanche est très sensible aux variations des prix de l'aliment. Mais ces variations n'expliquent pas à elles seules les variations excessives de prix que connaît le poulet de chair d'une année à l'autre ou même d'un mois à l'autre de la même année. La consommation de viande blanche par habitant, qui avait atteint 5,6 kg par an en 1980 et 40 % de la consommation de viande, est revenue en 1991 à 4.8 kg et 33 %. La consommation d'oeufs, qui avait atteint 48 unités par an et par habitant en 1986, est tombée à 40 en 1991.

5.0.20 Si les variations de prix de l'aliment industriel n'expliquent pas toutes les variations de prix (ou de production) du poulet de chair, il faut rechercher les autres causes au niveau des couvoirs et des élevages eux-mêmes.

Les couvoirs

5.0.21 Les importations considérables de poussins de type chair avant 1981 (65 millions) ont fortement diminué après cette date pour cesser complètement à partir de 1986. Le nombre des couvoirs a atteint alors 23 avec une capacité de 110 millions de poussins et un taux d'utilisation de 63 %. La production de poulettes est assurée par 5 couvoirs, d'une capacité de 3,5 million par an, de quoi couvrir les besoins du Maroc à 92 %. Ces couvoirs sont tous concentrés dans la région de Kenitra-Rabat-Casablanca et El Jadida. Par ailleurs, tous les besoins du pays en reproductrices (chair et ponte) sont couverts par les importations.

Tableau 5.5: Production de viande blanche

(tonnes)

Année	Production de viande blanche
1986	131.000
1987	129.000
1988	125.000
1989	102.000
1990	130.000
1991	125.000

Les élevages

5.0.22 Les élevages de poulets et de poules pondeuses, estimés à 4.000 et 300 unités respectivement, sont concentrés autour des gros centres urbains. Toutefois, les capacités installées sont parfois inférieures à 1.000 poulets; 60 % des élevages installés en poulets ont une capacité de moins de 3.000 poulets par unité, tandis que les élevages de capacité moyenne, entre 3.000 et 12.000 poulets, représentent 50 % de la capacité totale. Ces capacités sont utilisées à 100 % en haute période et à 60 % en basse période. La capacité de production des élevages de poules pondeuses varie de 5.000 à 200.000 pondeuses, avec un taux d'utilisation de l'ordre de 80 %.

5.0.23 Les élevages sont répandus dans tout le pays. Cela entraîne des coûts de transport élevés pour l'industrie spécialisée des aliments et une coordination difficile des activités d'abattage. Ce sont des opérations fragiles, très sensibles à tous les aléas. L'année 1987 ayant enregistré une baisse de 7,2 % de la production du poulet de chair et des poussins (malgré l'augmentation de l'aliment), plusieurs couvoirs ont disparu (leur nombre est tombé de 23 à 18) et de nombreux élevages avicoles ont réduit leurs activités. De même, la baisse de 24,2 % en 1990 a provoqué la fermeture du plus grand couvoir SINA, d'où un manque de poussins qui, ajouté à la maladie de Gumboro responsable d'une mortalité de 30 % à 40 % dans les élevages, a fait reculer la production de poulet de chair et monter les prix et qui a nécessité l'importation de poussins pour relancer la production, etc.

5.0.24 L'extrême fragilité du secteur avicole est dûe à un choix spéculatif mal avisé, par opposition à un investissement à long terme, d'investisseurs privés non issus du monde agricole et attirés par l'espoir de gains rapides. C'est un secteur à faibles capitaux qui ne trouvera son équilibre que lorsqu'il sera aux mains de véritables professionnels, agriculteurs ou éleveurs de métier, bien organisés, liés par contrat à un fabricant d'aliments et un abatteur. Les performances techniques de ces élevages sont médiocres, les contrôles sanitaires et l'hygiène sont insuffisants. Les vaccinations ne sont pas effectuées à temps et le manque d'hygiène entraîne des pertes importantes. Leur implantation dans des zones périurbaines favorise la propagation de maladies.

5.0.25 L'encadrement vétérinaire est insuffisant, bien qu'un réseau de vétérinaires privés se mette en place : une centaine de jeunes vétérinaires sont actuellement en activité. Le colloque qui s'est tenu à Rabat le 27 juin 1992 a montré les difficultés de cette profession, notamment le fait que les éleveurs n'appliquent pas les normes hygiéniques avec autant de rigueur qu'il le faudrait.

5.0.26 Les rendements (conversion aliment/animal) sont médiocres. En Europe, la production de 1 kg de viande blanche exige 2 kg d'aliment composé. Au Maroc, il en faut de 2,3 à 2,5 kg. Il ne se pose pas de problème de races, mais c'est l'aliment composé qui n'est pas au niveau de qualité souhaité : ou bien le contrôle est insuffisant à l'usine, ou bien l'éleveur utilise à un moindre prix un aliment inapproprié. Il y a de toutes façons un problème de qualité de l'aliment. Il en va de même avec les oeufs, où l'aliment représente 70 % du prix de revient au Maroc (contre 64 % en France).

5.0.27 Après un démarrage rapide suivi d'une période de stagnation et de l'élimination des couvoirs et des élevages les moins performants, l'élevage avicole devrait retrouver une période de progression raisonnable dans une plus grande rigueur sanitaire, un meilleur contrôle de qualité et de meilleures performances techniques.

B. Les abattoirs

Gros bétail

Les abattoirs publics

5.0.28 Les centres d'abattage sont très nombreux au Maroc. Le Schéma directeur des abattoirs, établi en décembre 1986, a dénombré 63 abattoirs municipaux (dont 8 seulement abattent plus de 2.000 t. par an) et 737 tueries communales en milieu rural, dont 547 ont un seul jour d'activité par semaine (le jour de marché au souk) et 190 plus d'un jour (2,7 en moyenne). Les abattoirs municipaux et tueries rurales se partagent les tonnages à peu près à égalité (88.000 t. pour les premiers, 81.500 t. pour les autres). En 1982, les 63 abattoirs municipaux ont traité 88.000 t., les tueries d'un jour 44.500 t. et les 190 autres 37.000 t. En 1982, les abattages ont été estimés à 228.700 t., y compris les abattages clandestins, soit 169.500 t. d'abattages contrôlés, 10.000 t. d'abattages familiaux à la ferme et 49.200 t. d'abattages clandestins.

5.0.29 Il est matériellement impossible (manque de temps, de transport, etc.) aux vétérinaires publics de contrôler chaque semaine environ un millier de tueries rurales. A peine la moitié des tueries fait l'objet d'un contrôle sommaire des animaux abattus. Le Schéma directeur a estimé qu'en 1985 43 % seulement des viandes abattues en abattoirs publics avaient fait l'objet d'un contrôle sérieux; 57 % (44 % de bovins, 59 % des ovins et 54 % des caprins) ont été abattues en dehors de tout contrôle. La situation, à ce qu'il semble, n'a pas évolué depuis 1986. Les enquêtes de consommation relèvent que 40 % des consommateurs avouent qu'ils se fournissent en viandes d'abattage clandestin. Un grave problème de salubrité publique se pose en raison de l'extrême dispersion des lieux d'abattage.

Qualité du travail dans les abattoirs contrôlés

5.0.30 Les 737 tueries rurales abattent en moyenne 100 à 115 t. par an. Le Schéma directeur dénombre 35 tueries de plus de 500 t. par an, 82 de 50 à 500 t. et 630 faisant 50 t. et moins. Les 8 abattoirs municipaux les plus importants (Casablanca, Rabat, Marrakech, Fès, Meknès, Oujda, Kenitra,

Agadir) font 60 % du tonnage global des abattoirs municipaux (53.000 t.), dont Casablanca et Rabat 37 % à eux seuls. Leur taux d'utilisation est de 50 % de la capacité moyenne, Casablanca opérant à 76 %. En ce qui concerne la qualité du travail et des produits, elle est très faible et, dans la plupart des cas, inacceptable du point de vue de la santé publique :

- (a) **pas d'inspections vétérinaires adéquates;**
- (b) **pas de balances :** (le plan de 1986 prévoyait leur installation en 1991 et 1992); de ce fait, estimation visuelle des poids, ce qui donne lieu à sous-estimation et fraude fiscale;
- (c) **conditions non hygiéniques :** pas de séparation du circuit propre et du circuit sale, croisement de ces circuits; un tiers n'ont pas de stabulation, 80 % pas d'unité de contrôle sanitaire (lazaret), 80 % pas de conditions sanitaires dans la section d'abattage, un tiers seulement ont une incinération (mais certaines sont hors de service), un grand nombre mettent leurs eaux à l'égoût sans dégrillage (dans un seul abattoir l'installation de filtrage était en service) 4 à la mer, 4 à l'oued, etc.
- (d) **installations vétustes et en mauvais état :** l'âge moyen des installations est de 34 ans, 20 ayant plus de 20 ans et 11 moins de 20 ans. Quatre gros abattoirs ont plus de 40 ans : Casablanca, Fès, Marrakech et Meknès.

5.0.31 Un des pires cas est celui de Casablanca. L'abattoir est surchargé. L'abattage se fait au milieu d'une nuée de personnes dans des conditions déplorables, l'incinération est en panne depuis des décennies (on laisse pourrir les carcasses saisies). Les bâtiments sont peu ou mal entretenus. Le sang et les eaux usées sont rejetés aux égoûts sans dégrillage. Des odeurs nauséabondes pénètrent tout le quartier (des bâtiments sommaires abritent autour de l'abattoir des animaux vivants en attente de vente et d'abattage, ce qui est interdit par les règlements sanitaires). En 1986, le Schéma directeur prévoyait déjà la fermeture et la reconstruction de ce bâtiment vétuste. Comme il n'a, de ce fait, plus été entretenu depuis cette date, les conditions d'abattage sont de plus en plus déplorables, indignes d'une grande ville comme Casablanca. Il semble que les pouvoirs publics (MARA, Ministère de l'intérieur) reculent devant toute décision qui risquerait de mécontenter les chevillards, les négociants, les bouchers ou même les municipalités, satisfaites que les abattoirs comme celui de Casablanca leur rapportent de l'argent à condition de ne faire aucun frais d'entretien. Un nouvel abattoir coûterait trop cher aux usagers, dit-on, et la situation actuelle, qui défie l'hygiène publique, satisfait tout le monde. Cependant, le Directeur vétérinaire actuel est décidé à entreprendre certains travaux indispensables : déboucher les égoûts, faire marcher les frigos, installer une incinération, etc.

5.0.32 Même le petit abattoir moderne de Settat, qui a 7 ans d'âge, une installation bien conçue (une chaîne mécanisée pour gros bovins, une chaîne d'ovins, non installée), tuerie au sol sur grille (pour le sang perdu), avec une capacité théorique de 2.000 tonnes, fait une très mauvaise impression, bien que construit sur normes européennes et visité par des vétérinaires européens à son ouverture. tout le matériel d'origine est en panne : treuil électrique (on treuille à la main) scie électrique de fente des carcasses (a-t-elle jamais fonctionné ?) nettoyeur aseptiseur des couteaux, etc. Même l'isolation des frigos a été endommagée par les rats, car les frigos n'étaient pas utilisés (le système est en cours de réparation). Rien n'est conforme aux règlements sanitaires : la stabulation n'est pas utilisée, il n'y a pas de jeûne avant l'abattage (les animaux sont abattus à leur arrivé du Souk voisin), les vêtements des tueurs sont sales, le personnel fume en dépeçant les animaux, le frigo est vide, il n'y a pas de lavage à grande eau après l'abattage, on sort les viandes le même jour. L'examen vétérinaire est sérieux, mais les carcasses saisies

ne sont pas incinérées bien qu'il y ait un incinérateur (on se demande s'il a jamais fonctionné). Le lazaret et l'abattoir sanitaire ne sont pas utilisés. Le dégrillage des eaux usées est arrêté, cassé et non réparé; on rejette les eaux directement à l'oued voisin, car la municipalité ne veut faire aucun frais d'entretien. Il ne faut donc pas s'étonner que les vétérinaires européens qui sont venus pour agréer l'abattoir pour l'exportation de viandes asines ne sont plus revenus après leur première visite.

5.0.33 Pourtant, une petite boyauderie privée a aussi été visitée à Settat; elle est située dans l'ancien abattoir et travaille les boyaux de mouton provenant des abattoirs de la province. Ici le travail est de bonne qualité, le bâtiment est propre et la marchandise est bien calibrée pour la livraison à Toulouse en France. Dès qu'il s'agit d'exporter, le travail est propre et bien fait.

5.0.34 A Tanger l'abattoir est assez bien conçu, construit en 1978 et bien entretenu tonnages abattus : 2.423 t. en 1991 et 2.781 t. en 1990. La chaîne d'abattage fait bonne impression, le personnel d'abattage est fixe et rémunéré par les bouchers groupés en coopérative. Les parties annexes : stabulation, lazaret, abattoir sanitaire, incinération, sont en bon état d'entretien et d'usage, y compris le dégrillage des eaux usées (le seul matériel de ce genre vu en usage au Maroc). L'abattoir emploie 70 personnes, ce qui est beaucoup pour un si petit tonnage.⁴ Les services vétérinaires assurent non seulement le contrôle sanitaire des carcasses (avec saisies partielles ou totales, si besoin) mais aussi le classement des viandes par qualité et l'estampillage : vert pour extra, rouge pour première qualité, bleu pour deuxième qualité, noir pour troisième qualité. Le classement n'est pas rigoureux.⁵

5.0.35 Enfin, Rabat possède un abattoir comparativement bien tenu, où les règlements sanitaires sont plus ou moins respectés. Diète (de 12 heures au lieu de 24), stabulation correcte, abattage au rail mais égorgement au sol sans étourdissement, pas de croisement des circuits sales et propres, 24 heures de refroidissement après abattage, matériel de réfrigération bien entretenu, bâtiment assez bien entretenu, plutôt propre. Les contrôles sanitaires sont sérieux, et l'incinération des déchets solides fonctionne. Par contre, le sang et les eaux usées sont rejetés directement à la mer, au pied de la falaise contiguë, non loin des plages.

5.0.36 En conclusion, sur la base d'une série de visites aux principaux abattoirs marocains, les conditions d'hygiène et de salubrité des abattoirs publics sont généralement déplorables et les règlements sanitaires ne sont pas respectés. Comme la population des grandes villes s'accroît considérablement, la consommation d'animaux abattus dans leurs abattoirs augmente en conséquence. Leur activité s'accroît au détriment des autres abattoirs et les conditions d'abattage ne cessent de se dégrader dans des bâtiments peu ou mal entretenus, leur matériel compris. Il y a là un risque sérieux concernant la santé publique.

⁴Mais Casablanca a 5 vétérinaires, 18 adjoints techniques, 350 travailleurs + 150 "promotion nationale" (150 chômeurs, jeunes diplômés de l'enseignement moyen, placés là au titre d'un programme spécial pour chômeurs mais inutilisés en fait). Rabat a 2 vétérinaires, 13 adjoints techniques, 50 travailleurs et 10 "promotion nationale", non compris le personnel de la tuerie privée.

⁵A Rabat en 1990 les bovins étaient classés à 99,4 % en première qualité et 0,6 % en deuxième qualité. Les deuxième et troisième qualités sont trop difficiles à vendre et vont donc à l'abattage clandestin. En ovins, 10,5 % étaient classés comme qualité extra (agneau de lait) 85,3 % première qualité et 0,2 % deuxième qualité. Il en va de même à Tanger; d'ailleurs, les bouchers achètent les carcasses avant même le classement du vétérinaire.

Gestion des abattoirs publics

5.0.37 Tous les abattoirs ou tueries ont un statut municipal ou communal; la communauté urbaine, la municipalité ou la commune en sont propriétaires. Ce statut municipal rend toute gestion industrielle impossible. La première difficulté concerne l'autorité dans l'établissement; la communauté urbaine nomme un directeur chargé de la gestion et le MARA (Direction de l'élevage) nomme de son côté, avec l'accord de la ville, un directeur vétérinaire des abattoirs, chargé en outre de tous les contrôles en ville des denrées d'origine animale. Le vétérinaire dépendant en fait de la ville, souvent n'obtient pas du Conseil municipal le respect des règlements sanitaires. Le projet du MARA est de rattacher les directeurs vétérinaires à la Direction centrale et non plus à la ville, afin d'obtenir l'application des règlements, mais la question de l'efficacité d'une telle mesure reste à prouver.

5.0.38 L'abattoir est géré par la ville. Sauf à Casablanca, il n'y a pas de comptabilité distincte du compte général (budget supplémentaire de la ville). L'entretien est souvent effectué par les ouvriers de la ville. Toutefois, dans les principaux abattoirs, les villes ont des contrats d'entretien avec des sociétés frigorifiques ou électriques afin d'éviter l'arrêt prolongé des installations.

5.0.39 Les recettes (redevances et taxes) vont soit à l'Etat, soit à des «œuvres de bienfaisance», soit à la ville. Il est possible de connaître les recettes avec précision. Ainsi à Rabat en 1991, sur 10.994.000 DH de recettes totales, 2.247.000 DH sont allés à l'Etat (taxe de sauvegarde du cheptel qui finance les aliments composés de soutien en cas de sécheresse), 2.120.000 DH aux œuvres de bienfaisance et 6.557.000 à la commune. Les dépenses totales sont estimées à 6.183.000 DH. Personnel et blanchisserie : 1.913.000; eau, électricité et téléphone 1.815.000; essence, mazout, entretien chaudière et véhicules : 235.000; entretien bâtiment et installations : 1.000.000; renouvellement et entretien des matériels : 1.000.000; dépenses d'ordre vétérinaire : 220.000. Ce sont là des estimations. Le bénéfice apparent est de 394.000 DH, soit 0,04 DH par kilogramme abattu. A Casablanca, où l'entretien de l'abattoir laisse beaucoup à désirer, le bénéfice serait de l'ordre de 1.500.000 DH, soit 0,05 DH par kilogramme.

5.0.40 Les communes semblent tirer un petit bénéfice de l'exploitation de leurs tueries, étant donné que celles-ci sont, avec l'accord des usagers, peu ou pas entretenues. Cette situation sera difficile à redresser. La Direction provinciale de l'élevage avait étudié une convention à passer avec la municipalité de Settat en vue d'une exploitation rationnelle et industrielle de l'abattoir, qui aurait été loué par une société d'exploitation (ce qui se fait couramment en France). La ville n'a pas accepté cette proposition et a préféré une dégradation rapide de l'abattoir neuf.

Formation du prix des viandes

5.0.41 Les chevillards (bouchers de gros). Les chevillards sont nombreux à Rabat (180 actuellement, 150 en 1988). Ils sont 350 à Casablanca, mais n'existent pas à Tanger ou Settat.⁶ Pour exercer, un chevillard doit obtenir l'autorisation du Wali sur avis du Service vétérinaire de la ville, de l'autorité locale de son domicile, de la police, et du Service économique et social de la Willaya. A Rabat, un tiers seulement des chevillards abattent chaque jour les uns en bovins, les autres en ovins. A

⁶Il n'y a pas de chevillards comme à Casablanca et Rabat qui font abattre par leur propre personnel ou le personnel des bouchers clients. Comme il y a 150 chevillards à Rabat et 380 à Casablanca, le personnel d'abattage est innombrable et l'abattoir ressemble à une fourmillère.

Casablanca, 5 % des chevillards sont des intermédiaires sérieux et 95 %, selon l'abattoir, sont de simples spéculateurs. La profession semble peu organisée. A Rabat, environ deux tiers des chevillards adhèrent à l'Association, tandis que les autres restent indépendants. Ses statuts sont mal définis, si bien que les activités de ses membres ressortissent plutôt d'une Chambre de Commerce ou d'une Chambre des Métiers. Le MARA se préoccupe d'établir un statut plus précis des chevillards.

5.0.42 Achat des bêtes vivantes. Le chevillard, ou le boucher à Tanger et le négociant à Settat, achètent les animaux sur les marchés à bestiaux (souks) dans une zone assez vaste, qui s'étend de Rabat/Casablanca jusqu'à Fès et Marrakech, de Tanger à Oujda etc. soit directement à l'éleveur, soit à l'engraisseur, soit encore à un intermédiaire.

5.0.43 Le prix des animaux sur pied est à la pièce sur le marché, au comptant et basé sur une appréciation visuelle de l'apparence de l'animal, de son poids et de sa qualité. L'éleveur est payé au kg. vif à la ferme, rarement au kg. abattu, sauf à Tanger où l'éleveur vient constater la qualité et le poids de sa carcasse à l'abattoir, ce qui est excellent. Encore plus rarement le chevillard abat à la commission un animal acheté par le boucher (commission de 6 % ou paiement en nature par le cuir).

5.0.44 Vente des carcasses. Le chevillard vend la viande au boucher (en carcasse ou en quartiers), les abats au tripier, les cuirs et peaux à un commerçant spécialisé, les boyaux de mouton au boyaudier; les transactions se font librement dans l'abattoir.

5.0.45 Une commission locale comprenant le Morihassib, un membre du Conseil municipal, l'autorité locale, la sûreté nationale, le responsable de l'abattoir, le Service de l'hygiène, le représentant des chevillards et des bouchers relève les prix des transactions et établit le prix moyen du jour qu'elle soumet au Gouverneur de province, qui est habilité à fixer d'autorité des prix plafonds. A Rabat, les prix sont entièrement libres, mais la marge du détaillant reste bloquée à 2 ou 3 DH le kilo et contrôlée en magasin sur facture.

5.0.46 Les ventes au boucher se font à crédit, les délais de paiement allant jusqu'à 15 jours. Le chevillard payant comptant d'un côté et vendant à crédit de l'autre est dans une position difficile, d'autant plus que les banques ne s'intéressent pas beaucoup au commerce des viandes. Il est vrai que le nombre des bouchers est considérable (500 à Rabat pour 670.000 habitants, soit un boucher pour 1.340 habitants et 200 ménages). En réalité, les prix, au niveau du Souk, à celui des abattoirs et chez le boucher, restent sous surveillance plus ou moins sévère.

5.0.47 Périmètre des ventes. La circulation des viandes au-delà de la commune où les animaux ont été abattus, est interdite, sauf dérogation expresse. La circulation des viandes est donc très limitée et bien contrôlée.

5.0.48 Conclusion. L'abattage du gros bétail revêt les caractéristiques suivantes: (a) conditions déplorable et application médiocre des règlements sanitaires; (b) négoce figé dans une profession de chevillard disposant du monopole d'abattage mais avec un statut mal défini; (c) structure des coûts d'abattage compliquée avec une multitude de taxes dont certaines n'ont aucun rapport avec la viande; (d) comptabilité d'abattoir inexistante; (e) stricte surveillance des prix; (f) impossibilité de faire circuler les viandes abattues; (g) multitude de petits commerces à faible tonnage. tout le système est rigide, figé, sans dynamisme industriel ou commercial; c'est un système qui ne peut inciter ni l'éleveur ni le consommateur à évoluer dans ses habitudes. Le système est entièrement bloqué et connaît régulièrement

des mouvements de prix erratiques et excessifs (le petit éleveur, selon les chevillards, use de son troupeau comme d'une réserve bancaire et vend à tort et à travers).

Les abattoirs privés de volailles

5.0.49 Alors que les abattoirs publics de gros bétail sont presque tous anciens, à peine modernisés, mal tenus et mal exploités, les abattoirs privés de volailles, comme les couvoirs et les élevages avicoles, sont modernes, avec des bâtiments et des matériels bien au point. Malheureusement, le secteur tout entier a été mis en place de 1970 à 1985 dans le désordre, sans coordination adéquate entre les décisions individuelles d'investissement dans la filière. Il y a peu d'intégration entre fabricants d'aliments et élevages, entre couvoirs et élevages, entre élevages et abattoirs. D'où des déséquilibres constants : il y a excès ou défaut des couvoirs, c'est à dire de poussins, selon les périodes. Mais l'échec le plus flagrant est au niveau des abattoirs. Quatre abattoirs ont été montés, deux à Rabat et deux à Tanger. Deux n'ont guère fonctionné, l'un à Rabat-Temara et l'autre à Tanger-Nord et deux très récents survivent aujourd'hui avec difficulté.

5.0.50 A peine 5 % des poulets de chair passent par un abattoir et 95 % des poulets sont tués, voire découpés dans des conditions souvent défectueuses; les abattages dans l'arrière-boutique des points de vente sont pratique courante. Alors que cet élevage est très sujet à maladies sous le climat marocain (les pertes actuelles dans les élevages par suite de la maladie de Gumboro sont estimées à près de 40 %) - les saisies dans les abattoirs se monteraient à 10 %. Bien que non vérifiés, ces chiffres sont assez alarmants.

5.0.51 Deux abattoirs en activité ont été visités : AVOLCA à Rabat et SAVIAR à Tanger. Ce sont, l'un et l'autre, de belles petites installations montées par des non-professionnels principalement à la recherche de bénéfices espérés rapides en jouant sur le prix d'achat du poulet vivant et le prix de vente du poulet prêt à cuire. Ce type de gestion est plus proche du commerce pur et simple avec une approche à court terme que d'une production industrielle avec un horizon plus large. Les responsables de ces abattoirs ne cessent d'attendre de la puissance publique qu'elle interdise la vente du poulet vivant, saisisse en ville tous les poulets abattus clandestinement, leur assurant ainsi un monopole de fait qui leur permettrait de fixer les prix qu'ils veulent.

Détermination des prix

5.0.52 La liberté des prix semble plus effective dans ce domaine que dans le secteur du gros bétail. La libéralisation à l'importation des poussins est en vigueur depuis 1989 et les poussins non reproducteurs le seront en 1993 mais avec des droits de douane élevés. Il n'arriveront pas sur le marché à moins de 5 DH par poussin et 6,5 DH par poulette. Etant donné la structure actuelle des coûts, ceci représenterait entre 40 et 50 % de bénéfice.

5.0.53 Le prix de revient du poulet de chair s'établit ainsi (a) achat du poulet, 16 %; (b) aliment, 70 %; autres frais, 14 %. En 1987, le prix de revient était de 10 DH le kilo. En 1988 il est passé à 10,30 DH le kilo (adoption du prélèvement sur le maïs) et 11,30 DH le kilo (TVA sur l'aliment). Il ne peut pas être actuellement inférieur à 11 DH le kilo. Or, le prix du marché de Rabat au kg. vif était en 1990 à 11,90 DH avec des extrêmes de 8,50 et 14,90 DH. Il est passé en 1991 à 14,3 DH le kilo avec un extrême de 19,50 DH, enregistrant une hausse importante qui devait conduire à une relance de la production en 1992.

5.0.54 Ces variations excessives des prix provoquent dans l'ensemble du secteur de la volaille une confusion qui crée des risques auxquels il doit faire face et elles traduisent un défaut de prévision de tous les éléments de la filière. La Direction de l'élevage au MARA a tenté dès 1988 de promouvoir une association des sociétés d'accoupage, créée en juin 1988, mais cette société n'a eu aucun rôle actif; en effet ses membres, soucieux avant tout de spéculation commerciale à court terme, s'accordent à penser que tout agriculteur ou éleveur ayant réussi une bonne année devrait plutôt placer son argent dans une opération immobilière. Le fait est qu'il n'existe aucun mécanisme pour faciliter une régulation privée des fluctuations des prix du produit final ni des intrants (surtout l'aliment) : pas de procédures de vente à terme, pas d'entrepôt frigorifique (la consommateur ne veut pas de poulet congelé, dit-on, mais cela pourrait bien changer si le prix est intéressant), pas de casserie d'oeuf ni d'oeufs congelés etc. Il semble que les producteurs d'aliments seraient mieux à même d'organiser le secteur avicole, mais ils ne semblent pas réellement intéressés, de sorte que la situation se prolongera avec des variations de prix excessives.

C. La commercialisation des viandes

Viandes rouges

5.0.55 Le contrôle des périmètres de ventes limite la circulation des viandes et l'absence de transports frigorifiques l'interdit en pratique. Le tonnage de viande transportée entre Rabat et Casablanca, par exemple, est minime : 29 tonnes en 1990. A Tanger, où l'élevage ne suffit pas à satisfaire la demande, 120 tonnes ont été reçues en 1991 et 110 tonnes les six premiers mois de 1992. Il en résulte d'assez importants écarts de prix au détail entre grandes villes du Maroc : 2 DH le kilo entre Rabat et Marrakech (34,45 et 32,45 DH), plus de 7 DH, par kilo, soit 20 % d'écart sur le mouton entre t. etouan et Kenitra (42,66 et 35,48 DH).

5.0.56 Les chevillards et bouchers sont des professions peu organisées, mais nul ne peut s'installer boucher sans de multiples autorisations administratives. Ces petites échoppes de boucher, 2 mètres sur 3, avec des pièces suspendues aux essens, ou exposées à l'étal, tout au soleil et aux mouches, bien que la plupart aient une armoire frigorifique, ont un faible débit : 400 kg par semaine en moyenne, 65 kg. par jour à 2 ou 3 DH de marge, soit une marge brute de 100 à 200 DH par jour. En outre, si petites qu'elles soient, le contrôle économique passe pour vérifier les factures et les prix de vente (un contrôle "informel" ou non officiellement reconnu : contrôle des prix et des marges). Selon la loi No. 008-71, les caïds et les pachas sont autorisés à fixer les marges commerciales des viandes. Comment le boucher ne serait-il pas tenté par la viande d'abattage clandestin, moins chère et sans facture? La création de supermarchés va-t-elle modifier ce circuit? Scixante pour cent des bouchers vendent tous les morceaux au même prix en mélangeant les divers morceaux et 40 % pratiquent la coupe européenne. Les supermarchés visités sont à prix plutôt élevés, réservés à la clientèle aisée à laquelle ils offrent un grand choix de produits. Il faudrait plutôt des supermarchés à faible prix et à gros débit.

Viandes blanches

5.0.57 AVOLCA s'efforce actuellement de créer un circuit commercial identifiable, permettant au consommateur de préférer le poulet soumis au contrôle vétérinaire et bien emballé. SAVIAB s'efforce de faire adopter, à la manière française, une bague de repérage attachée au produit. C'est un effort timide qui touche une très faible clientèle et qui est insuffisant pour changer les habitudes des consommateurs, car le poulet d'abattoir est plus cher que le poulet des marchés ou du petit commerçant. Le changement des habitudes du consommateur ne se produira que si on lui offre un produit sortant d'abattoir au même prix ou moins cher que le produit clandestin. Ici encore, le noeud du problème est à l'abattoir : ses coûts

de fonctionnement et l'insuffisance de l'information des consommateurs concernant les risques liés aux conditions anti-hygiéniques de l'abattage clandestin.

5.0.58 Les marges du grossiste (0,60 DH le kilo) et du détaillant (1,50 DH le kilo) ainsi fixées à Tanger, pour un total de 2,10 DH le kilo, ne sont pas excessives. On ne peut donc pas dire que les intermédiaires des villes grèvent indûment le coût des produits. Cependant, les écarts de prix d'une ville à l'autre restent élevés : Oujda 14,55 DH le kilo contre 13,53 DH à Kenitra en 1990, c'est à dire plus de 1 DH le kilo, soit 7,7 %.

D. Possibilités d'amélioration du sous-secteur de la viande

Viandes rouges

5.0.59 Les restrictions mises au commerce du bétail et de la viande doivent être levées, de manière à donner plus de souplesse au commerce interrégional. Une libération progressive, avec la possibilité d'importations servant de frein, doit faire sauter peu à peu les obstacles au changement. Il faut procéder de l'aval vers l'amont, c'est à dire du détaillant à l'éleveur et au fabricant d'aliments.

5.0.60 Cette libération doit se faire, sous réserve de la possibilité d'importations rapides pour compenser les pénuries intérieures, afin d'empêcher des hausses excessives. Le projet est en cours dans le cadre du PAS II de mars 1992. L'abrogation de l'arrêté n° 31-171-72 du 14 juin 1972 classant les viandes en listes A, B et C doit devenir réalité en 1993. Le calcul, conformément à la Loi sur le commerce extérieur, de l'équivalent tarifaire (E.T.) correspondant à la restriction contingentaie d'importation auquel sera ajouté le droit de douane manimum (DDM) de 45 % adoptera la forme suivante :

Exemple :

Prix moyen de boeuf à la cheville à Rabat en 1991	37,50 DH
Prix moyen pondéré CAF du boeuf importé congelé	10,27 DH
$ET = (37,50 - 10,27) / 10,27$	$= 265,14 \%$
$DI = ET + DDM = 265,14 + 45$	$= 310,14 \%$

Si le prix à l'importation reste à 10,27, le droit de douane s'établit à $10,27 \times 3,1014 = 31,85$ et le prix importé, taxe payée, revient à 42,12. Cette protection est fort élevée et compense amplement les subventions de la CE à l'exportation. Un système analogue a été convenu pour le mouton et la volaille (les subventions de la CE à l'exportation sont basées sur la subvention qui aurait été versée sur un montant de céréales égal à celui qui est utilisé pour l'alimentation d'un poulet), avec le prix de gros de Rabat comme référence. Les deux sous-secteurs en cause, celui de la production et de la transformation, bénéficieraient d'une protection plus qu'adéquate, mais les prix à la consommation seraient probablement touchés.

Déréglementation du commerce des viandes

5.0.61 Il faut laisser circuler dans tout le territoire marocain les viandes abattues dans les abattoirs bien équipés et inspectés, sous réserve d'un équipement en chaîne de froid (camions frigorifiques et salles froides d'entreposage) et du maintien du contrôle sanitaire à l'arrivée et à la vente au détail. Les réformes appuyées par le PAS II comprennent l'abrogation, vers le milieu de 1993, de l'arrêté, en date

du 25 septembre 1955, relatif au contrôle de la salubrité des viandes foraines et qui limite la vente des viandes à la commune où la bête a été abattue. Les chevillards de Rabat interrogés se sont déclarés prêts à s'équiper en camions frigorifiques dès l'abrogation de cet arrêté afin de livrer leur viande dans toutes les provinces. Cette nouvelle situation doit supprimer les écarts excessifs de prix entre les principales villes du Maroc.

Modernisation, équipement et entretien des abattoirs industriels

5.0.62 Cela peut se faire d'une manière simple, sans dépenses excessives, en faisant disparaître toutes les tueries communales et tous les abattoirs de tonnages inférieurs à 2.000 t. par an. On pourrait :

- (a) organiser le travail dans les abattoirs industriels sous l'autorité d'un seul responsable, avec une équipe fixe de tueurs;
- (b) revoir et appliquer le Schéma directeur de 1986. Le traitement des sous-produits (le sang en particulier) était prévu dans le Schéma initial; il deviendra possible si le nombre d'abattoirs est limité à 200. Le traitement des eaux usées (au moins le dégrillage) n'y était pas spécifié; il faudrait donc l'ajouter;
- (c) abolir le monopole communal de transport de viandes abattues;
- (d) réaliser l'équipement en camion frigorifiques par l'intermédiaire des chevillards et non par les pouvoirs publics.

5.0.63 L'abattage clandestin a privé le trésor public en 1991 d'au moins 20 millions de DH en pertes de recettes de la seule taxe de sauvegarde de 35 DH le kilo. Le non-traitement des déchets d'abattoir entraîne une perte du même ordre : le Schéma directeur de 1986 a calculé pour 240.000 tonnes un montant de 18.636.140 DH.

5.0.64 Le Schéma directeur avait prévu une cotisation au fonds de modernisation des abattoirs de 0,20 DH le kilo et un emprunt pour couvrir 50 % des dépenses envisagées, ce qui devait apporter les 100 millions de DH par an nécessaires à l'exécution du plan. Ce calcul est toujours valable.

Dégager progressivement les abattoirs de la tutelle des municipalités

5.0.65 Il faut commencer par exiger un compte distinct d'abattoir dans la comptabilité municipale, comme cela se fait à Casablanca. Il convient de supprimer ensuite toutes les taxes n'ayant pas de rapport avec la viande, comme la taxe de bienfaisance, et les remplacer par la cotisation au fonds de modernisation. Il faut obliger les municipalités à entretenir correctement leurs abattoirs sous la menace d'une fermeture temporaire pour non-exécution des travaux indispensables décidés par le Service vétérinaire pourvu des pouvoirs nécessaires. Le libre mouvement des viandes le permettrait et c'est le seul moyen efficace. Enfin, il faut obliger les municipalités à tenir et équilibrer les comptes des abattoirs de manière séparée, afin de les désintéresser progressivement d'une activité industrielle qui n'a plus de raison d'être un monopole public. Il faut donc considérer aussi la privatisation.

Encouragements aux éleveurs

5.0.66 Lorsque ces différentes mesures seront entrées en application, l'éleveur sera mieux conscient que son activité a de meilleures chances d'être rémunérée à son juste prix. Les grands éleveurs qui ont souvent arrêté, découragés, l'engraissement, reprendront espoir. Il ne faut pas oublier que des opérations d'engraissement bien conduites peuvent faire gagner très rapidement 30 % de production de viande.

5.0.67 Il faudra prendre des mesures appropriées pour favoriser l'insertion des éleveurs dans les opérations de vente de bétail vivant (par des coopératives d'abattage ou des sociétés de gestion d'abattoir) et de commercialisation (par des coopératives de ventes). La modernisation des élevages par la disparition des tout petits éleveurs dégagera un certain nombre de professionnels sérieux qui pourront aider à gérer ces coopératives.

Révision du rôle de l'Administration

5.0.68 Les actions de l'administration ne sont pas aussi efficaces que l'on souhaite dans le domaine de la prophylaxie sanitaire comme dans celui de l'économie du secteur. Il est bien connu que la politique d'aides et de subventions n'est pas la meilleure pour améliorer l'efficacité. L'ouverture des frontières peut effrayer l'éleveur, comme dans d'autres pays. "Ce sera la mort de l'élevage" disent certains directeurs régionaux. Une chose est certaine, c'est que toute la stratégie de l'administration doit être revue.

Viandes blanches

5.0.69 Les défauts de prévision au niveau de l'élevage avicole, notamment des couvoirs de poussins de chair et de l'élevage des poulets de chair, de façon à ce que la production puisse couvrir la demande, sont patents. L'administration s'efforce d'organiser cette profession et d'inciter à une planification concertée. Mais la planification doit venir des professionnels eux-mêmes, dans un marché libéré qui doit évoluer sans à-coups.

5.0.70 Le problème le plus difficile se situe au niveau des abattoirs. Les abattoirs devraient être intégrés dans la filière de production des volailles. L'abattage à façon d'animaux apportés à l'abattoir par des éleveurs individuels d'une façon imprévisible est une solution tout au mieux temporaire. L'abattage ne doit pas être l'occasion d'un bénéfice supérieur à celui de l'éleveur. La politique d'intégration par l'abattoir redistribuerait la rentabilité entre abatteurs et producteurs d'une nouvelle manière, de sorte que la prévision d'une rentabilité à long terme constituerait une motivation plus puissante que l'approche actuelle de spéculation à court terme.

5.0.71 Il y a place pour une trentaine d'abattoirs de 4.000 t. par an ou de 12 t. par jour. Sans doute un investissement de $25 \times 30 = 750$ millions de DH n'est pas irréaliste, étant donné que les capitaux privés ont été trouvés en 20 ans pour créer des couvoirs et des élevages, capitaux qui représentent une somme bien supérieure à 1,5 ou 2 milliards de DH. Il s'agit de valoriser une production d'un montant annuel de 2,5 à 3 milliards de DH. Cet investissement en abattoirs représenterait 2,5 % du chiffre d'affaires, à peine 0,50 DH le kilo de plus. En outre, les écarts de prix sont importants d'une ville à l'autre. L'opération abattoirs de volaille ne réussira que si elle se fait avec de très faibles marges bénéficiaires, elle ne va pas actuellement dans cette direction et l'échec menace.

Conclusion générale

5.0.72 Le problème de fond est bien un problème de qualité et de salubrité publique : bien sûr, il faut améliorer continuellement la qualité du produit livré à la consommation, mais les problèmes actuels de l'agro-industrie de la viande sont tels au Maroc que la santé publique est menacée. La réputation du Maroc et l'avenir du tourisme sont en jeu. Le jour où, comme en Algérie, la rumeur s'établira que l'eau n'est plus potable et la viande n'est plus consommable, qu'advient-il du tourisme, sur le développement duquel sont fondées tant d'espérances?

5.0.73 Il est important de se persuader que les opérations à entreprendre pour améliorer la qualité des viandes ne sont pas d'un coût excessif. Un budget annuel de 100 Millions de DH mettrait le processus en route et inverserait la tendance actuelle : réduire les pertes de substances à divers niveaux, agir pour que le Service vétérinaire puisse exercer son contrôle correctement, mettre fin aux abattages clandestins, éviter que les effluents non traités polluent égoûts, rivières et côtes, déplacer les abattoirs vétustes de quartiers urbains devenus nauséabonds. Tous ces objectifs peuvent être atteints à un coût modéré et les bénéfices en résultant seraient durables.

5.0.74 L'accroissement de la population urbaine et le développement du tourisme exigent un effort de rigueur et un changement des mentalités traditionnelles. Peut-être cet effort et ce changement devront-ils être stimulés par l'adoption d'une attitude plus professionnelle, sensible aux contraintes qu'impose le commerce avec la CE et d'autres pays, mais en tout cas, il faut coûte que coûte les entreprendre sans tarder.

Annexe 5.1

Liste des opérations bénéficiant de l'aide financière de l'Etat
dans le cadre du code des investissements agricoles

Intitulé de l'Opération	Taux de la subvention (%)		Plafonds	
	Eleveurs individuels	Groupements et coopératives	Par unité subventionnée	Par exploitation
Acquisition de semences fourragères...	40 %	60 %		
Aliments composés pour ruminants, Aliments concentrés (pulpe d'agrumes, tourteaux de coton, de tournesol et de carthame, mélasse).	30 %	35 %		
Transport de la mélasse	100 %	100 %		
Achat d'aliments pour la sauvegarde du cheptel	50 %	50 %		
Production de reproducteurs bovins : Mâles...	1200 DH/tête	1300 DH/tête		
Femelles...	1500 DH/tête	1600 DH/tête		
Production de reproducteurs ovins : Mâles...	500 DH/tête	700 DH/tête		
Femelles...	400 DH/tête	450 DH/tête		
Acquisition de caprins	25 %	30 %	2000 DH/tête	
Acquisition de camelins	25 %	30 %	8000 DH/tête	
Création de race bovine à viande par croisement	1000 DH/génisse (f2, f3...)	1000 DH/génisse (f2, f3...)		
Primes de sélection (concours) : Bovins, camelins, équins	700 DH/tête	700 DH/tête		
ovins, caprins	200 DH/tête	200 DH/tête		
Primes de conservation des animaux après concours :	300 DH/tête	300 DH/tête		
Bovins, camelins, équins	150 DH/tête	150 DH/tête		
Ovins, caprins	250 DH/ruche	300 DH/ruche		
Production de "reines d'abeilles sélectionnées"	20 %	25 %	1500 DH/tête	100 têtes à abriter
Construction de bâtiments d'élevage :	20 %	25 %	500 DH/tête	100 têtes
Construction d'étables bovines type moderne	20 %	25 %	300 DH/tête	300 têtes
Etables bovines rustiques	20 %	25 %	300 DH/m ² couverts	500 m ² couverts
Bergeries, chèvreries	20 %	25 %	400 DH/m ²	100 m ² couverts
Poulaillers (pour zones délimitées)	20 %	25 %	100 DH/m ²	300 m ²
Magasin de stockage d'aliments	20 %	25 %	400 DH/m ²	200 m ²
Silos d'ensilage	20 %	25 %		20.000 DH
Réservoir à mélasse en dur	20 %	25 %		20.000 DH
Broyeurs, mélangeurs accessoires et matériel d'élevage	20 %	25 %		20.000 DH
Matériel d'ensilage et de transport de la mélasse	20 %	25 %		50.000 DH
Miellerie annexe à équiper	25 %	20 %		50.000 DH
Matériel de traite et de conservation du lait à la ferme (machine à traite, bac réfrigérant, bidons, accessoires...)				
Unités de production de biogaz annexée à la ferme (digesteur)				

FRUITS ET LEGUMES FRAIS ET TRANSFORMES

RESUME

(i) Les fruits et légumes constituent un sous-secteur essentiel aussi bien pour ce qui est d'approvisionner un marché intérieur en croissance, que d'assurer des rentrées de devises. Depuis que les échanges extérieurs dans ce domaine ont été libéralisés en octobre 1986, l'Etat n'a pris aucune mesure directe de contrôle sur les prix ou la commercialisation de ces produits. Bien que leur croissance ait été forte ces dernières années, ces sous-secteurs sont loin d'avoir donné la pleine mesure de leurs moyens. Une action de l'Etat est nécessaire pour permettre au marché de fonctionner de façon efficace et transparente.

(ii) Pour que les exportations marocaines de fruits et légumes puissent prospérer sur les marchés de plus en plus compétitifs de la Communauté européenne (CE), leur principal débouché, il faut tenter de résoudre les principaux problèmes qui nuisent aux performances de ce secteur et qui, d'une façon générale, tiennent au fait que : (a) la production et la structure commerciale ne sont pas assez diversifiées; (b) les pratiques culturelles laissent à désirer; (c) le développement de l'infrastructure et la gestion de la qualité présentent des lacunes à des niveaux divers (stations de conditionnement et marchés de gros); (d) ce secteur n'accorde pas suffisamment d'attention et n'a pas suffisamment accès aux techniques modernes de gestion des risques; et (e) il existe un net contraste entre les circuits d'exportation et les circuits intérieurs, aucune norme de qualité n'étant pour ainsi dire appliquée sur le marché intérieur.

(iii) Bien que les sols et le climat marocains se prêtent à des cultures de fruits et de légumes très variées, un nombre assez réduit de produits occupe une place dominante dans ces sous-secteurs. Les principales productions sont en effet les agrumes, les pommes, les abricots, les olives, les bananes, les tomates, les pommes de terre, les cornichons, les haricots verts et le paprika (ou « niora »).

(iv) Les principaux secteurs de production (il s'agit surtout de cultures irriguées ou sous serre) se situent le long d'un axe longeant la façade Atlantique et qui, partant du Souss-Massa au sud, passe par le Gharb pour rejoindre, plus au nord, Tanger et s'étendre ensuite vers l'est jusqu'à Oujda. Cette zone allongée et très étendue vers le sud permet au Maroc de produire des légumes primeurs (tomates et pommes de terre) principalement destinés à l'exportation vers la CE. Le milieu naturel permet en outre la culture de légumes de saison très divers, qui sont surtout vendus sur un marché intérieur en augmentation. Les Marocains consomment très peu de fruits ou légumes transformés, en dehors des olives, et ces produits sont donc exportés en majorité; c'est le cas des olives, des cornichons, des haricots verts « extra fins », des tomates et du paprika. Les exportations de fruits concernent principalement les agrumes frais et, dans une moindre mesure, le jus d'orange congelé et les conserves d'abricots. La production agrumicole totale se décompose de la façon suivante : 40 % des produits sont exportés frais, 10 % sont exportés sous forme de jus congelé et autres co-produits, et les 50 % restants sont vendus comme rebuts sur les marchés locaux. Les autres fruits, comme les pommes et les bananes, qui ont

beaucoup progressé dans le cadre d'un système de protection commerciale assez poussé, sont principalement destinés au marché intérieur.

(v) Les exportations de fruits et légumes concernent un nombre assez réduit de produits — agrumes (variétés Maroc-Late, navels et clémentines principalement), tomates et pommes de terre, par exemple — et desservent peu de marchés, comme la CE et, principalement, la France. Cette concentration rend les exportations marocaines plus vulnérables. Dans le domaine des agrumes, le traitement préférentiel accordé au Maroc par rapport à ses deux principaux concurrents, l'Espagne et Israël, a déjà pris fin à compter de 1991, et la CE est de plus en plus autosuffisante, puisqu'elle n'importe que 9 et 11 %, respectivement, de sa production totale d'oranges et de clémentines. L'Espagne est déjà, de loin, le principal fournisseur en agrumes de la CE. Néanmoins, le Maroc bénéficie encore d'un traitement tarifaire préférentiel pour beaucoup de ses exportations de légumes vers la CE.

(vi) Si le Maroc veut rester compétitif en tant que pays exportateur vers la CE et s'ouvrir de nouveaux marchés-clients, il faut absolument que les variétés qu'il produit soient mieux adaptées aux goûts des consommateurs et que la qualité de ses exportations s'améliore. Mais une réponse appropriée sur le plan des variétés et de la qualité (y compris les produits dits organiques) nécessitera aussi des changements fondamentaux tout au long de la chaîne, et pas seulement au niveau de la production. Par exemple, il faut rajeunir les vergers d'agrumes en y plantant des variétés mieux adaptées aux goûts des consommateurs; de nouvelles pratiques culturales doivent être vulgarisées au niveau d'une majorité de petits producteurs et de petits vergers; et il faut fournir aux stations de conditionnement des moyens de stockage frigorifique, de contrôle de la qualité, de manutention et d'emballage appropriés, et regrouper ces stations pour exploiter ainsi les économies d'échelle. Toute une série de questions doit aussi être abordée, allant de l'accès à la terre à l'accès au crédit.

(vii) L'introduction de variétés ou de techniques nouvelles n'est pas le seul problème : d'une façon plus fondamentale, il convient d'offrir le moyen de mieux gérer les risques. Plus précisément, il s'agit de renforcer les stratégies et techniques commerciales à plusieurs niveaux : liaisons télématiques avec les principaux centres d'exportation; diffusion régulière d'informations sur les marchés; et utilisation de techniques de gestion des risques comme les contrats à terme. Les entreprises qui font face à des marchés très exigeants courent un double risque : le manque de fiabilité de leurs approvisionnements et les fluctuations des prix du marché. Le cas de FRUMAT, unique entreprise marocaine de transformation des oranges, est particulièrement révélateur à cet égard, dans la mesure où cette firme n'a guère de contrôle sur les prix de ses intrants ou de ses produits finals, c'est-à-dire des oranges fraîches et des concentrés d'oranges. Le manque de fiabilité des approvisionnements est un problème chronique pour elle (comme pour beaucoup d'entreprises agro-industrielles). Or, la FRUMAT, gênée en cela par sa structure juridique et financière, n'a pas développé de stratégie de gestion des risques. Les problèmes que pose la gestion des risques se posent à un niveau plus général. L'importance croissante des ventes « sur pied » (c'est-à-dire de fruits non récoltés), qui font peser l'intégralité du risque commercial non plus sur le producteur mais sur l'acheteur ou l'exportateur, laisse penser que de plus en plus de producteurs veulent à tout prix s'exposer le moins possible aux risques du marché. De fait, le caractère très risqué de la culture et des ventes d'agrumes peut constituer une sérieuse contrainte pour les investissements consacrés aux vergers (beaucoup sont trop vieux) et aux stations de conditionnement (beaucoup sont trop petites et trop mal équipées) dans ce sous-secteur, et ceci à la différence des marchés protégés que sont les céréales, les oléagineux, la canne à sucre et la betterave sucrière.

(viii) Il existe un net contraste entre les exportations et les ventes intérieures. Comme le pouvoir d'achat intérieur est relativement faible, les marchés locaux ont été quelque peu négligés sur le

plan des normes de qualité et des infrastructures pour le commerce de gros. Ils sont traités comme des exutoires pour les rebuts de la production. Les synergies qui pourraient se développer entre le circuit intérieur et celui des exportations pour améliorer leur compétitivité et leur valeur ajoutée ne sont pas exploitées. En observant le fonctionnement des marchés de gros de la région du Souss-Massa, grande productrice de fruits et légumes, on prend conscience des lourdes conséquences que cela implique : gaspillage des marchandises, sérieuse dégradation de la qualité, risques sur le plan de la santé publique et approvisionnement irrégulier des entreprises agro-industrielles. Les problèmes majeurs qui nuisent à la bonne marche des activités commerciales sont : (a) le manque de poids et mesures standardisés et de normes de qualité; (b) l'insuffisance de l'infrastructure et des moyens de diffusion d'informations sur les marchés; et (c) l'absence d'organismes interprofessionnels pour s'occuper de l'aspect « bien collectif » de la commercialisation des produits par le secteur privé.

(ix) Les performances et les problèmes des sous-secteurs des fruits et légumes représentent un défi intéressant quant à la façon dont l'intervention de l'Etat doit changer, celui-ci ne devant plus exercer un contrôle direct sur les prix et la commercialisation mais permettre indirectement aux marchés du secteur privé de fonctionner d'une façon efficace.

FRUITS ET LEGUMES FRAIS ET TRANSFORMES

6.0.1 Le secteur des fruits et légumes, frais et transformés, constitue un des atouts essentiels de l'économie marocaine. Bénéficiant d'un climat très diversifié, de cultures sous-serres et d'infrastructures d'irrigation privées ou publiques, les agriculteurs marocains disposent également d'une gamme de productions nationales horticoles très diversifiée. On observe toutefois que ce potentiel est loin d'être pleinement valorisé et la concentration des productions sur un relativement petit nombre de produits constitue un risque économique aussi bien pour les opérateurs que pour le pays :

- (a) pour les fruits : agrumes, pommes, abricots, olives, amandes, et prunes (avec des productions beaucoup plus restreintes de poires, pêches, coings, cerises et fraises); et
- (b) pour les légumes : tomates, pommes de terre, cornichons, haricots verts, paprika (suivis de manière très limitée de production d'autres légumes : brocolis, etc.).

6.0.2 Les variétés pour chaque catégorie de légumes restent particulièrement concentrées et les améliorations en matière de semences et de méthodes culturales entrent peu et lentement en pratique, avec quelques exceptions comme dans le cas de la tomate. Le verger du secteur agrumicole est en voie de vieillissement avancé et l'approvisionnement des stations comme celui de l'industrie des jus et concentrés risque de s'en trouver rapidement affecté.

6.0.3 Au plan des exportations, le Maroc se caractérise par une concentration sur un faible nombre de produits, une très faible diversification des produits transformés, généralement traditionnels et connaissant donc une grande concurrence internationale (concentrés d'orange, de tomate, conserves d'olives), et quelques succès notables pour lesquels le Maroc s'est déjà constitué une place importante sur les marchés internationaux: jus d'agrumes, conserves de haricots verts 'extra fins' et de cornichons de petit calibre, et poudres de tomate et de paprika.

6.0.4 Les destinations des exportations de ces produits, frais et transformés, sont généralement concentrées sur la France et un ou deux autres pays de la CE. La seule exception notable à cet égard s'observe dans le domaine de la tomate et du paprika. Le Maroc cherche à utiliser pleinement et de manière cohérente et coordonnée les ouvertures offertes par les réglementations de la CE et par les accords bilatéraux pour les produits non couverts par la politique agricole commune. Cette coordination à l'exportation vers la CE en matière de calendrier, quantités livrées, normes de production et prix, est rendue indispensable par les règlements communautaires. L'EACCE réalise ce travail, bénéficie de l'agrément pour cela des Autorités de la CE, et poursuit des efforts notables pour actualiser sa banque de données sur les marchés, les réglementations, et les normes.

6.0.5 Ce sous-secteur est extrêmement contrasté. Il approvisionne le marché national avec des circuits très distincts des circuits export, et dispose d'un très grand nombre de petits commerçants grossistes et détaillants qui non seulement garantissent une disponibilité des produits sur tout le territoire,

mais également essaient, dans certains cas, d'exporter quelques quantités vers l'Algérie. Les réglementations en matière de commerce et normalisation des produits et des emballages restent insuffisantes. Les plates-formes de mise en marché des produits au plan national sont extrêmement rudimentaires, mais les petits producteurs comme les commerçants grossistes y trouvent des contreparties nombreuses pour leurs transactions. Les éventuels déséquilibres régionaux d'approvisionnement sont généralement couverts par un commerce inter-régional très actif, par petits camions et camionnettes. L'amélioration des conditions des échanges au stade de gros serait non seulement bénéfique pour réduire les coûts de transaction intérieur (notamment provenant de l'absence de normes et des nombreuses manipulations et erreurs sur les produits), mais aussi pour offrir des débouchés de meilleure rémunération aux écarts de triage des stations de conditionnement travaillant à l'exportation.

6.0.6 Le long de la façade atlantique se dessine clairement un axe de productions, généralement irriguées, parfois sous-serres, et des flux de produits qui paraissent justifier un plan de développement coordonné des infrastructures publiques et privées. Cet axe Agadir, Casablanca, Larache, Tanger, est jalonné de points d'exportation par mer et d'aéroports. Les liaisons routières y sont en voie d'amélioration avec la construction de tronçons autoroutiers et le projet de liaison avec l'Espagne. Les infrastructures du commerce de gros y sont bonnes pour le commerce export, mais nécessiteront une restructuration dans les régions côtières à partir d'Essaouira jusqu'au Gharb.

6.0.7 Les techniques modernes du commerce sont déjà bien en place chez certains grands producteurs exportateurs. Les contraintes qualitatives et logistiques donnent un avantage comparatif important aux exportateurs intégrant pour une part importante la production agricole. Il en résulte pour eux des différentiels de prix souvent importants pour les produits exportés et une fidélisation de la clientèle étrangère. Certaines régions du Maroc, comme le Souss-Massa pour les agrumes et le Loukkos pour les légumes, pourraient constituer des places de référence des prix internationaux. Une mise en relation par télécommunications et informatique (télématique) avec les réseaux européens des grossistes, centrales d'achats et industriels de la transformation finale alimentaire, permettrait aux opérateurs privés marocains:

- (a) d'avoir une présence permanente de leurs produits sur les écrans des terminaux des acheteurs étrangers;
- (b) de moduler en temps réel les offres et expéditions régionales marocaines; et
- (c) par le développement de contrats avec livraison différée, sur quelques semaines, voire quelques mois, (i) de préparer les programmes de stockage, déstockage, expédition, mise en culture, etc.; (ii) chez les clients, de baser sur des contrats établis à l'avance les promotions des grandes surfaces de distribution; et (iii) de couvrir les risques de fluctuations éventuelles des prix de ces produits.

6.0.8 Les principales caractéristiques et les forces et faiblesses des principaux sous-secteurs des fruits et légumes sont traitées dans ce chapitre et peuvent servir de base à un programme de développement du secteur. La côte marocaine et notamment sa région Sud a des caractéristiques proches de zones extrêmement favorables aux cultures horticoles, telles que la Floride, la Californie, ou la côte Sud-Est espagnole. Au plan climatique, des cultures hors saisons sont souvent possibles. Hors les ouvertures obtenues pour certains produits horticoles, les marchés européens restent toujours très incertains et les barrières douanières constituent toujours un frein important au développement économique agricole du Maroc. La diversification des produits et des marchés, le rajeunissement et la

diversification du verger d'agrumes, l'amélioration de la qualité à l'export¹ (en relation avec des distributeurs), comme sur le marché intérieur (avec des normes correspondant aux caractéristiques nationales pour des segments de revenus différenciés), la valorisation des sous-produits, offrent des perspectives favorables malgré la grande concurrence internationale sur la plupart de ces marchés touchés par les productions marocaines.

A. Fruits et légumes frais

Organisation économique professionnelle du secteur des fruits et légumes frais

6.0.9 L'organisation économique professionnelle du secteur des fruits et légumes frais au Maroc n'existe véritablement que pour les produits d'exportation. L'information que l'on peut trouver sur les marchés nationaux n'existe qu'au niveau des marchés de gros des municipalités urbaines. Cela laisse un certain secteur de commercialisation des fruits et légumes du marché national non identifié, et probablement actuellement non exactement identifiable, mais dont il nous paraît intéressant et possible de faire une très grossière estimation.

6.0.10 Pour les fruits on constate, d'après le bilan 1990/91 présenté ci-dessous (tableau 6.1), que sur une production de 1.994.900 tonnes, on peut connaître la commercialisation de 1.474.900 tonnes. L'ordre de grandeur de la part du marché des fruits, identifié et contrôlable, pourrait être de 74 % (ce pourcentage est le même que celui des apports d'agrumes en stations par rapport à la récolte).

6.0.11 Pour les légumes, la part de la commercialisation identifiée est de l'ordre de 45 % de la production (tableau 6.2). Pour affiner ce résultat, il conviendrait d'abord de tenir compte de l'autoconsommation des légumes (des agriculteurs et marchés informels) dont la production est aisée et la consommation très importante (105 kg/habitant/an).

Tableau 6.1 : Bilan production, commercialisation des fruits (1990/91)

(000 tonnes)

	Quantités
Production de fruits	
* Agrumes	1.468,0
* Autres fruits	465,3
* Bananes	61,6
Total production	1.994,9
Commercialisation identifiée	
* Exportation d'agrumes	685,0
* Marché de gros (1991)	634,7
* FRUMAT	134,2
* Autres agro-industries (dont exportations d'abricots)	19,7
* Autres conserves de fruits	1,3
Total commercialisation identifiée	1.474,9

Sources : MARA (production); EACCE, FRUMAT, Min. de l'Intérieur (commerce)

¹Voir également la section ci-après sur la durée de conservation des produits de l'horticulture.

6.0.12 C'est au niveau de groupes commerciaux, publics, privés ou coopératifs, que s'est organisée l'exportation des fruits et légumes frais, et les stations d'emballage sont, sauf cas particuliers, affiliées à ces groupes. L'Atlas Fruit Board est un organisme créé par huit de ces groupes afin de gérer d'une part la logistique de leurs exportations et d'autre part les marchés à contrat.

6.0.13 L'Etablissement Autonome de Contrôle et de Coordination des Exportations (EACCE) est un établissement public dont l'objet social est double² :

- (a) **contrôle technique de la fabrication, du conditionnement et de l'exportation marocaine** (arrêté viziriel du 1er septembre 1944).

6.0.14 A ce titre l'EACCE a le droit de refouler toutes les marchandises présentées ou préparées à l'exportation qui ne sont pas conformes aux normes de qualité. L'EACCE dispose de postes de contrôle dans tous les ports et aéroports marocains ainsi que dans toutes les villes importantes du Maroc où existent des entreprises agro-industrielles. L'EACCE exerce un contrôle des marchandises et des fabrications en usines lorsqu'il s'agit d'un produit transformé, et un contrôle des produits et du conditionnement en stations lorsqu'il s'agit d'un produit frais.

6.0.15 Par ailleurs, l'EACCE effectue l'agrègement des usines et ateliers, fabricant, transformant, conditionnant ou stockant des produits alimentaires (arrêté du Directeur de l'Agriculture, du Commerce et des Forêts en date du 13 juillet 1948). Cet agrègement est renouvelable annuellement. L'EACCE exerce donc un double contrôle de qualité sur les marchandises et sur les entreprises.

Tableau 6.2 : Bilan production, commercialisation de légumes (1990/91)

(000 tonnes)

	Quantités
Production de légumes:	
* Légumes primeurs	545,0
* Légumes de saison	3.162,1
* Légumes agro-industriels	221,3
Total production	3.928,4
Commercialisation identifiée:	
* Exportation en frais:	
Tomates	129,6
Pommes de terre	125,0
Légumes divers	15,1
* Marché de gros	1.287,4
* Agro-industries	
Cornichons	16,4
Haricots verts conserves et surgelés	16,5
Tomates (a)	163,7
Nioras (a)	36,0
Total commercialisation identifiée	1.789,7

(a) Les chiffres retenus sont ceux de la production agricole à cette fin.

Source : MARA (production), EACCE, Ministère de l'Intérieur (commercialisation)

²Voir chapitre 5 du rapport principal sur la gestion de la qualité.

(b) **la coordination des exportations**

6.0.16 C'est au niveau de l'EACCE que se définit la politique de chaque campagne et la programmation des exportations en fonction de la spécificité de la récolte et de la concurrence. Cette fonction prend une importance particulière quand il s'agit de gérer les exportations d'un produit durant les périodes où il est soumis aux prix de référence de la CE. Il convient alors, dans l'intérêt de tous les exportateurs marocains, de définir les quantités, les qualités et les destinations des produits exportés afin qu'aucun lot, pris individuellement, ne fasse l'objet d'une cotation négative qui entraînerait une application des prélèvements douaniers de la CE sur l'ensemble des lots arrivant, prélèvements qui seraient dès lors préjudiciables à tous les exportateurs marocains.

6.0.17 En fait, ces décisions importantes sont prises dans le cadre du comité de coordination spécifique du produit concerné (agrumes, tomates, légumes, etc.). Ces comités de coordination sont composés de professionnels du secteur. Leurs décisions ont donc un caractère interprofessionnel. Les comités de coordination se réunissent aussi souvent que la situation l'exige. Le contrôle de l'exécution des décisions prises par les professionnels pour la gestion à l'exportation d'un produit, à un moment donné, (qualités, calibres, quantités et destinations) est effectué par l'EACCE, à travers ses postes de contrôle à l'exportation.

6.0.18 L'EACCE dispose de représentants en poste à l'étranger (CE, Canada) qui sont chargés de renseigner la profession sur les problèmes de marché et sur la concurrence. Ces représentants peuvent constater les qualités à l'arrivée en cas de litiges. L'EACCE dispose d'une bonne documentation et information sur les marchés. Le Conseil d'Administration de l'EACCE est composé de dix représentants de l'administration, d'un représentant de l'OCE et de huit représentants de producteurs et d'exportateurs. Son budget est alimenté par des taxes parafiscales prélevées sur les exportations.

6.0.19 L'Association des Producteurs d'Agrumes du Maroc (ASPAM) est une association professionnelle créée en 1958, regroupant les agrumiculteurs du Maroc. Durant la période où l'exportation était monopolisée par l'OCE (de 1965 à 1986), l'ASPAM a surtout rempli un rôle de représentation professionnelle auprès de l'OCE, qui détenait le pouvoir économique. Depuis la libéralisation du commerce extérieur, la représentation professionnelle se fait plutôt à travers les groupes d'exportateurs, et, pour la fonction interprofessionnelle importante de gestion des marchés, dans le cadre de l'EACCE.

6.0.20 L'Association des Producteurs Exportateurs de Maraîchage et Primeurs du Maroc (ASPEM) a un rôle équivalent à celui de l'ASPAM pour les producteurs de primeurs d'exportation. Dans le nouveau contexte économique créé du fait de la démonopolisation, l'ASPAM et l'ASPEM ont un rôle important et spécifique à jouer de représentation professionnelle et de défense des intérêts du secteur de la production.

6.0.21 La Société Agricole de Services au Maroc (SASMA) est une société anonyme sans but lucratif créée par les agriculteurs en juillet 1968. L'objet social de la SASMA est "de participer à l'intensification de l'agriculture au Maroc...l'assistance et le conseil de tous organismes publics ou privés ayant des activités agricoles..." En 1971, la SASMA s'est régionalisée avec la création de Directions Régionales. Jusqu'en 1976, la SASMA ne s'est intéressée qu'à l'agrumiculture avec une double mission :

- (a) l'assistance aux vergers et aux stations (analyse des sols et plantes, problèmes de fertilisation et de traitements, etc.); et
- (b) l'introduction, l'adaptation et la vulgarisation des techniques nouvelles de production et de conditionnement.

A partir de 1976 et devant faire face à de nombreuses demandes, la SASMA s'est également intéressée au soutien du secteur maraîcher.

6.0.22 La politique d'entreprise de la SASMA repose sur trois types d'actions : (a) la collecte d'informations sur les récoltes; (b) l'expérimentation; et (c) la vulgarisation individuelle ou collective. La structure de la SASMA repose sur une direction technique centrale qui dispose de deux laboratoires (agronomie et biochimie), et de cinq services techniques (phytosanitaire, irrigation, conditionnement/conservation, fertilisation et documentation/information); un département agrumes disposant de huit délégations régionales; un département primeurs disposant de quatre délégations régionales. Après la démonopolisation du commerce extérieur, le rôle de la SASMA s'est réduit ainsi que ses moyens techniques et humains. Actuellement les producteurs semblent avoir pris conscience de l'utilité de la SASMA et ont décidé d'augmenter ses moyens, surtout dans le domaine de la vulgarisation, par le recrutement d'ingénieurs. Par suite de restriction budgétaire, la SASMA a abandonné son activité de pépiniériste. Si cette activité était jugée assez rentable, des intérêts privés en liaison avec des investisseurs étrangers pourraient offrir des produits de ce type. A travers les divers groupements de producteurs, les coopératives et les stations la SASMA auraient la capacité, avec des moyens suffisants, d'atteindre et de soutenir techniquement les agrumiculteurs et les maraîchers.

Tableau 6.3 : Production agrumicole marocaine des quatre campagnes (1987/88 à 1990/91)

(tonnes)

	1987/88	1988/89	1989/90	1990/91
Clémentines	300.500	420.000	225.000	311.000
Navels	285.000	370.000	210.000	335.000
Maroc-Late	500.000	512.000	468.000	632.000
Salustiana	31.000	41.000	31.000	51.000
Sanguines	77.000	70.500	62.000	79.000
Autres	60.000	30.000	54.000	60.000
Total	1.253.500	1.443.500	1.050.000	1.468.000

Source : MARA

6.0.23 Le Conseil d'Administration de la SASMA est composé de représentants de l'ASPAM, l'ASPEM, l'OCE, l'EACCE, la SODEA, et des Domaines Royaux. Son budget est alimenté par des prélèvements volontaires (les cadres demanderont alors aux douanes le prélèvement d'une taxe de ce type sur les exportations) sur les exportations d'agrumes, de tomates, de pommes de terre et de légumes.

Agrumes

6.0.24 Le verger agrumicole marocain a fait l'objet d'un recensement général réalisé en 1991 par le MARA et l'ASPAM³. Le MARA dispose d'une bonne documentation et de nombreuses études. Par ailleurs, chaque année, l'EACCE publie un bilan chiffré et commenté des exportations d'agrumes et de primeurs.

Production agrumicole

6.0.25 La production agrumicole marocaine est composée des trois variétés dominantes, clémentines, Navels et Maroc-Late (tableau 6.3) sur une superficie stable d'environ 60.000 hectares (figure 6.1). Les deux principales régions de production (tableau 6.4) se situent le long de la côte Atlantique, du Gharb (Nord de Kénitra) au Souss (région d'Agadir) et représentent environ 75 % de la production nationale. Ce verger, en pleine production, est constitué de 33 variétés. Après avoir connu une baisse des superficies au cours des années 1970⁴, le verger national s'est à nouveau légèrement agrandi au cours des années 1980, sans pour autant retrouver le niveau précédent. Il fait apparaître un vieillissement important (tableau 6.5) avec plus de 55 % des plantations ayant plus de 20 ans (plus de 66 % pour la clémentine) avec un rythme annuel des plantations de 3,12 % en moyenne sur les cinq dernières années pour l'ensemble du verger et 0,55 % seulement pour la clémentine et 1,58 % pour la Navel. On constate un relatif maintien de la Navel et un net recul de la clémentine. La Maroc Late, en augmentation, prend donc la tête sur le plan des superficies plantées. Les variétés Ortanique (apparues dans la première moitié des années 80), Nour et Navelinas sont en nette croissance. La Navel, la Washington Sanguine et la Salustiana (quoiqu'avec un rythme de plantation commençant à chuter à 1,6 %) restent stables, ainsi que la Hamelin, la Sanguine tardive et le citron.

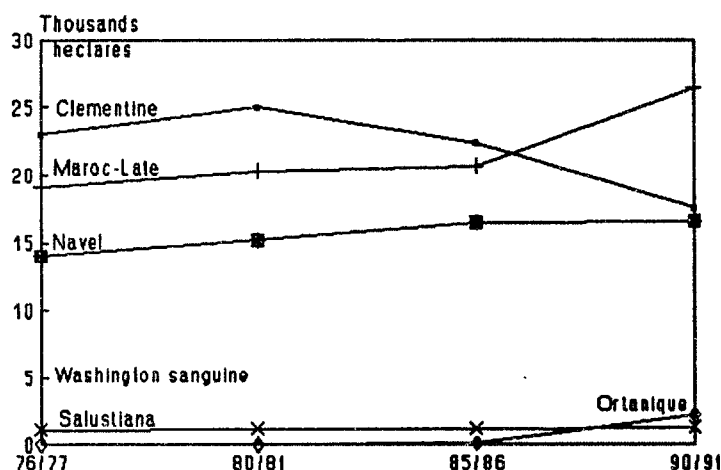


Figure 6.1 : Evolution des superficies des principales variétés agrumicoles

³Ce recensement fait suite à ceux de 1976/77 et 1980/81 et à l'actualisation faite en 1985/86. Il a été suivi en mai 1992 d'un important séminaire organisé par l'ASPAM et l'AFB sur "la situation actuelle et les perspectives d'avenir de la production et de l'exportation agrumicole au Maroc".

⁴1973/74: 74.226 ha; 1985/86: 67.084 ha; 1988/89: 70.710 ha; 1990/91: 72.600 ha.

Tableau 6.4 : Régions de production agrumicole

(pourcentage)

	1987/88	1988/89	1989/90	1990/91
Souss Massa	34	44	43	47
Gharb + Côte(a)	39	30	32	31
Oriental	11	11	10	8
Tadla	9	10	11	10
Haouz	4	3	2	2
Fès-Meknès	3	2	2	2
Total	100	100	100	100

(a) Larache, Rabat, Azemmour
Source : MARA

6.0.26

Parallèlement à l'augmentation de la surface totale du verger, le nombre des vergers augmente également, faisant passer leur superficie moyenne de 8,5 ha en 1985 à 5,5 ha en 1991. Les vergers 'professionnels', économiquement viables, sont généralement considérés comme devant disposer d'au moins 5 hectares. Ils représentent 18,5 % en nombre et 80,6 % de la superficie totale du verger national agrumicole. Ces chiffres représentent une croissance notable par rapport à l'enquête de 1985/86 où ces mêmes vergers n'étaient que 16,4 % en nombre et 73,5 % en surface.

Tableau 6.5 : Age du verger agrumicole par variétés

(%)

	Total	Clémentine	Navel	Maroc-Late	Salustiana	Wash. sanguine	Ortanique
[0 à 4 ans]	[14,2]	[2,7]	[7,6]	[11,5]	[14,6]	[18,9]	[80,9]
0 à 20 ans	44,8	32,6	45,7	66,6	32,9	46,6	94,9
20 à 45 ans	47,0	61,5	41,7	32,6	55,2	45,4	4,8
> à 45 ans	8,3	5,9	12,6	0,8	12,0	8,0	0,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : MARA

6.0.27 Les petits vergers, souvent plantés que dans une seule variété, cultivent en priorité la Maroc Late, la clémentine et la Navel. Les vergers de tailles moyenne et grande sont plus orientés vers la Salustiana et l'Ortanique, alors que la Washington Sanguine se retrouve de manière équilibrée dans toutes les tailles de vergers. Les grands vergers sont mieux entretenus que les petits, et on considère que plus de 75 % de la superficie du verger national présente un bon niveau d'entretien et environ 22 % un niveau moyen

d'entretien. Sur le plan de l'irrigation, les petits vergers utilisent essentiellement les systèmes de submersion et de cuvettes, alors que les grands vergers utilisent le sillon et le goutte à goutte⁵. Les petits vergers ont un état sanitaire relativement moins bon que les grands : environ 68 % du verger national est en bon état sanitaire et 29 % en état moyen.

6.0.28 Il existe des dominantes variétales selon les régions. L'Oriental (région de Nador) est à dominante clémentine et Navel (81,6 % de la superficie pour ces deux variétés). Le Souss: Maroc Late et clémentine (69,4 % de la superficie) et cette région dispose de 63,1 % des superficies nationales en Salustiana et de 55,8 % de celles d'Ortanique; le Gharb: Maroc Late et Navel (77,4 %) et cette région dispose de 54,2 % du verger national de Washington Sanguine; la région de Beni Mellal: Maroc Late et Navel (68 %).

6.0.29 Il apparaît d'après ces statistiques récentes et les tendances que l'on en retire, que la région du Souss est en pointe dans le renouvellement du verger et l'orientation vers des nouvelles variétés. A l'opposé, le verger de la région de l'Oriental, bien qu'en pleine production, ne connaît pas un renouvellement suffisant, notamment pour les clémentines. Le verger du Gharb est en voie de vieillissement très avancé et déséquilibré au détriment de la Navel et au profit de la Maroc Late et de la clémentine. Les vergers de la Côte et celui de Béni Mellal sont aussi très vieillissants et connaissent un renouvellement insuffisant.

Tableau 6.6 : Destinations commerciales des agrumes

(000 tonnes)

	Exportations		Marché local		Transformation FRUMAT	
	Quantité	%	Quantité	%	Quantité	%
1983/84	520,0	51,3	347,0	34,2	147,5	14,5
1984/85	542,0	58,7	237,7	25,7	144,3	15,6
1985/86	607,0	51,2	400,1	33,7	178,4	15,1
1986/87	470,0	48,9	441,8	46,0	48,4 ^(a)	5,1
1987/88	581,0	47,1	399,2	32,4	252,7	20,5
1988/89	643,0	44,5	462,0	32,0	339,0	23,5
1989/90	431,2	42,4	436,4	43,0	148,4	14,6
1990/91	685,6	42,8	782,4	48,8	134,2	8,4

(a) année d'investissement à FRUMAT
Source : MARA

⁵Le verger national agrumicole est irrigué selon cinq techniques : cuvettes (35,8 % de la superficie totale irriguée); sillons (28,1 %); submersion (24,4 %); goutte à goutte (8,6 %); aspersion (3,1 %).

Commercialisation des agrumes

6.0.30 Les agrumes marocains, d'abord destinés à l'exportation en frais, sont prioritairement reçus dans les stations d'emballage. Durant la campagne 1990/91, 74 % des 1.468.000 tonnes de production ont été réceptionnés dans les stations d'emballage. C'est après le triage des qualités d'exportation que le reste est vendu soit à FRUMAT pour la transformation en jus, soit sur le marché intérieur de frais (tableau 6.6). La structure de la filière commerciale des agrumes (figure 6.2) montre la priorité donnée aux stations de triage et d'emballage, le marché local et FRUMAT étant approvisionnés par les écarts de triage de l'exportation.

6.0.31 La campagne 1990/91 a connu une production et des exportations records. Sur une production totale de 1.468.000 tonnes, 74 % furent acheminées aux stations de triage et emballage, mais seulement 47 % de la production totale fut exportée (63 % des réceptions aux stations). La principale variété produite (43 %) et exportée (49 %) est la Maroc Late, suivie des clémentines et Navels. Le Maroc concentre sa production (87 %) et ses exportations (88 %) sur ces trois variétés.

6.0.32 Le Maroc concentre aussi ses livraisons à l'étranger sur la CE (70 % des exportations), dont 50 % sur la France. Les exportations hors CE vont principalement sur les pays scandinaves (50 %). Parmi les exportateurs d'agrumes du bassin méditerranéen, le Maroc se place au deuxième rang après l'Espagne aussi bien en oranges qu'en clémentines. Ces deux pays effectuent environ 60 % des exportations totales d'oranges du bassin méditerranéen, et 88 % des exportations de clémentines. Ces produits sont principalement destinés à la CE, mais le Maroc ne détient qu'une part faible de ce marché en comparaison de l'Espagne : 10 % pour les clémentines, 7 à 8 % pour les Navels. En 1988/89, le commerce mondial d'oranges représentait environ 2,4 millions de tonnes, dont l'Espagne fournissait 41,4 % et le Maroc 18,7 %. La même année, le commerce mondial de clémentines était de 1,2 million de tonnes, dont l'Espagne fournissait 72,8 % et le Maroc 15,8 %.

6.0.33 Cette exportation est organisée autour de 12 groupes d'exportateurs (tableau 6.8) en 1991/92 ont représenté 99 % des exportations. Ces groupes sont soit uniquement producteurs, comme les Domaines Royaux, soit uniquement commerçants comme l'OCE. Généralement, un groupe est à la fois producteur et acheteur de complément en vue d'exporter. Les achats "sur pied" par les groupes se sont fortement développés récemment.

6.0.34 Les exportations se font essentiellement par les ports d'Agadir, Casablanca, Berkane et Tanger. Depuis 1986, les exportations au départ d'Agadir sont passées de 39 % à 48 % des exportations nationales et depuis 1988, Agadir est devenu le premier port d'exportation d'agrumes.

6.0.35 Les produits exportés vers les pays de la CE bénéficient d'avantages douaniers. Ces avantages, variables suivant les produits, sont définis par les accords suivants :

- (a) avec la CE : protocole additionnel signé à Rabat le 26 avril 1988 à l'Accord de Coopération du 27 avril 1976. Décision du Conseil n° 88/452 du 30 juin 1988; et
- (b) avec la France : il s'agit des contingents tarifaires préférentiels bilatéraux précisés par l'Arrêté du 21 août 1976.

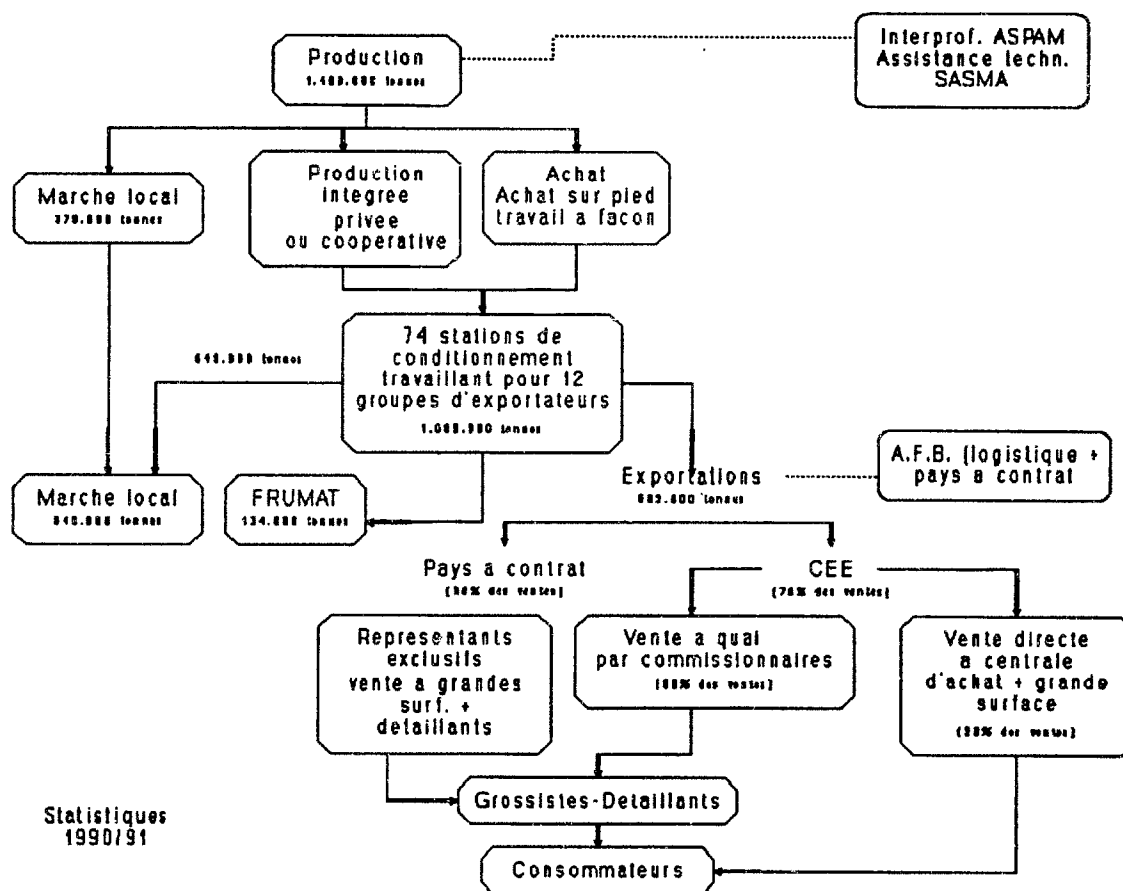


Figure 6.2 : Filière de commercialisation des agrumes

6.0.36 Pour les agrumes, il s'agit des mesures suivantes :

clémentines : droit de douane : 20 % du Tarif Douanier Commun (TARIC) pour un contingent de 110.000 tonnes; prix de référence applicable du 1er décembre au 28 février; et

oranges : droits de douane dégressifs :

- * du 16 octobre au 31 mars : 4 %
- * du 1er avril au 30 avril : 2,6 %
- * du 1er mai au 15 mai : 1,2 %
- * du 16 mai au 15 octobre : 0,8 %;

et un contingent de 265.000 tonnes; prix de référence applicable du 1er décembre au 31 mai.

Conditionnement et stockage des agrumes

6.0.37 Depuis octobre 1986, l'OCE a perdu le monopole des exportations qu'il détenait depuis le 9 juillet 1965. Le secteur agrumicole s'est rapidement organisé en 12 groupes de commercialisation et d'exportation qui ont représenté durant la campagne 1991/92, 99 % des exportations d'agrumes

Tableau 6.7 : Destinations des productions agrumicoles (1990/91)

	Production (000 t)	Réception aux stations (000 t)	Exports (000 t)	Part exportée sur production (%)	Part exportée sur réception (%)	Part de la production (%)	Part des exportations (%)
Clémentines	311	248,5	138,1	44	56	21	20
Navels	335	202,5	129,5	38	64	23	19
Maroc Late	632	518,9	334,8	53	65	43	49
Sanguines	79	69,1	43,5	54	62	5	6
Salustiana	51	44,2	27,2	53	61	3	4
Ortanique	6,6	6,3	5,3	80	84	1	1
Autres	54	10	7,1	13	70	4	1
Total	1.468,6	1.089,6	685,6	47	63	100	100

Source : MARA

marocaines, l'OCE ne représentant plus qu'un seul parmi ces groupes détenant 8,7 % des exportations en 1991/92. Les exportateurs non groupés ne représentent que 1 % des exportations. Parmi ces 12 groupes, huit se sont associés dans l'Atlas Fruit Board (AFB)⁶ qui a pour objet :

- (a) de réserver et de négocier le fret sur les différents ports des marchés de la CE; et
- (b) de conclure les marchés dits "à contrat" - marchés hors CE -, et de répartir les tonnages contractés entre les groupes.

6.0.38 La plupart des groupes qu'ils soient privés, coopératifs ou qu'ils associent privés et coopératives, traitent leur propre production, et la complètent en achetant auprès des agriculteurs. Lors de la campagne 1991/92, l'OCE et la SODEA ont procédé à des achats "sur pied" de vergers dans le but de s'assurer un approvisionnement suffisant pour la couverture de leurs frais de gestion et leurs engagements commerciaux.

6.0.39 Les 74 stations de conditionnement reçoivent 78 % de la production nationale. Seuls 22 % de la production échappent donc à cette organisation économique. Les groupes disposent le plus souvent de plusieurs stations. Le nombre total des stations de conditionnement d'agrumes est quasiment constant depuis la libéralisation des exportations, avec cependant quelques variations régionales au cours des cinq dernières campagnes : région de Casablanca passant de 13 à 15 stations, celle du centre (hors Casablanca) de 18 à 12, celle du Souss de 25 à 29, et l'Oriental de 17 à 18 stations.

6.0.40 Les groupes SODEA, Delassus et OCE ont des stations sur tout le territoire national (tableau 6.8). Les Domaines ne sont pas présents dans l'Oriental, et SOGECAP n'est présent ni dans

⁶Voir également dans le rapport principal le chapitre 6 sur la logistique.

**Tableau 6.8 : Groupes exportateurs d'agrumes
et capacité des stations**

('000 tonnes)

	Casablanca		Gharb		Souss		Oriental		Total	
	Nbre	Cap.	Nbre	Cap.	Nbre	Cap.	Nbre	Cap.	Nbre	Cap.
* Groupes: Domaines	2	45	2	37	5	93			9	175
SODEA	2	52	3	59	2	44	8	37	15	192
Delassus	1	40	1	15	1	25	4	15	7	95
SOGECAP	3	65			1	20			4	85
Agri-Souss					5	86			5	86
COVEM	2	35							2	35
GPA					2	35			2	35
Salam					2	40			2	40
OCE	3	56	1	25	7	119	5	32	16	232
Doha					5	90			5	90
Lukus			1	22					1	22
* Divers non groupés	2	11	1	20			1	5	4	36
TOTAL	15	309	9	178	30	552	18	89	74	1,1 28

l'Oriental ni dans le Souss. COVEM n'est présent qu'à Casablanca. Agri-Souss, GPA, Salam et Doha ne sont implantés que dans le Souss. Leur capacité totale de conditionnement est environ le double des quantités exportées. On constate un nombre relativement élevé de stations avec une capacité moyenne de conditionnement théorique faible, de l'ordre de 15.000 tonnes, correspondant en fait à un tonnage moyen conditionné de l'ordre de la moitié, soit 7.500 tonnes. On observe enfin :

- (a) une couverture géographique régionale très inégale avec deux grandes zones presque non équipées : Beni Mellal et Marrakech;
- (b) une forte concentration à Casablanca et dans le Souss; et
- (c) la particularité, dans le Souss, de groupes purement régionaux, contrairement à toutes les autres régions qui sont essentiellement couvertes par des stations de groupes nationaux.

6.0.41 Corrélativement aux tendances du verger étudiées précédemment, une restructuration des stations est à envisager. Pour être en mesure de garantir une qualité répondant aux exigences de la

demande étrangère, un certain nombre de stations devra se moderniser, ou adopter de nouvelles techniques en matière d'hygiène (équipements de lavage des caisses), séparation entre les aires de stockage et de conditionnement, opérations de désinfection périodique ou quotidienne, en matière de prétraitement des fruits lors de leur réception en tout venant avant le stockage ou le déverdisage, et en matière de traitement des fruits lors des opérations de conditionnement.

6.0.42 Si les capacités frigorifiques (tableau 6.9) installées dans le Souss peuvent sembler suffisantes, les capacités du Centre et de l'Oriental ne suffisent pas aux besoins d'autant plus que ces installations et principalement celles de SOCAMAR, peuvent servir à d'autres produits (semences de pommes de terre, pommes, pommes de terre etc.). Dans ces régions, une augmentation significative des capacités existantes pourrait être nécessaire. Le fait d'avoir une installation frigorifique dans une station de conditionnement d'agrumes est important, car elle remplit plusieurs fonctions:

- (a) pour toutes les denrées périssables à forte saisonnalité des récoltes, elle est indispensable pour assurer une certaine régulation entre la production et le marché;
- (b) pour les variétés précoces, et en particulier pour les clémentines, l'installation frigorifique est indispensable pour stocker la récolte avant les pluies de l'hiver qui sont souvent préjudiciables à la qualité; et
- (c) pour les variétés tardives, l'entrepôt frigorifique assure d'une part, dans le sud, le stockage d'une production dont la récolte plus tardive risquerait de nuire à la qualité du produit, et d'autre part (et de plus en plus) la vente sur le marché local avec un maximum d'étalement. La consommation estivale nationale d'oranges (en particulier sous forme de jus frais) est en forte augmentation.

6.0.43 Le prix de revient du conditionnement d'agrumes montre la part importante prise par le coût de l'emballage⁷ :

<i>(DH/kg)</i>			
Main-d'oeuvre	0,30	Emballage	1,10
Transport	0,10	TFSE (*)	0,02
Frais financiers	0,10	Frais fixes	0,04
Amortissement	0,08		

Prix de revient total (station) : 1,74

	<i>Clémentine</i>	<i>Oranges</i>
Frais d'exportation (transit, fret, douane assurances...)	1,50	1,40
Total CAF(**)	3,24	3,14

(*) Travaux, Fournitures et Services Extérieurs
(**) Coût, Assurance, Fret.

⁷Source : CNCA.

Autres légumes et fruits frais

Tableau 6.9 : Capacité de stockage réfrigéré des stations de conditionnement

Production légumière

6.0.44 Les productions légumières sont très importantes au Maroc où l'on peut distinguer trois sortes de cultures:

- (a) **les cultures de primeurs** dont la production depuis 1989/90 dépasse 500.000 tonnes. Les cultures de primeurs sont soit sous serres, soit de plein champ. Ces cultures sont prioritairement destinées à l'exportation. Il s'agit essentiellement de tomates et de pommes de terre;
- (b) **les cultures de saison** dont la production totale dépasse depuis 1989/90 les 3 millions de tonnes. Ces cultures sont destinées à la consommation nationale et leur gamme est très variée; et
- (c) **les cultures légumières destinées à l'agro-industrie** qui ont atteint 275.000 tonnes en 1989/90. Il s'agit essentiellement des haricots verts, cornichons, tomates et nioras.

(tonnes)

Région	Capacité de stockage réfrigéré	Nombre de stations équipées
Souss dont <i>SOCAMAR</i>	28.500 7.500	15 1
Centre dont <i>SOCAMAR</i>	18,100 8,000	8 1
Oriental dont <i>SOCAMAR</i>	11,500 5,000	5 1

Source : EACCE

Cultures primeurs

6.0.45 Les cultures primeurs ont connu un très fort développement durant ces dix dernières années (tableau 6.10). Cette très forte augmentation des productions est due essentiellement au développement des cultures sous serre qui ont démarré de manière significative en 1978/79 avec 45 hectares, et ont atteint en 1990/91 2.270 hectares pour une production de 160.000 tonnes. 86 % des 2.270 hectares de cultures primeurs sous serre sont des cultures de tomates et 67 % des 18,730 hectares de cultures primeurs plein champ sont des cultures de pommes de terre. Ces cultures primeurs sont essentiellement localisées en bord de mer et 49 % des surfaces de serre sont dans le Souss/Massa.

Tableau 6.10 : Evolution des cultures primeurs (1980/83, 1988/91)

	Surface (hectares)	Production (tonnes)
Moyenne des 3 campagnes		
* 1980/83	16.056	359.756
* 1988/91	18.943	516.267
Augmentation	+18%	+44%

Tomates

6.0.46 Sur le plan technique, il convient de noter que le profil variétal des tomates primeurs se caractérise par la progression des variétés dites "*Long Shelf Life et Assimilés*", au détriment des variétés classiques qui ont prédominé jusqu'en 1989/90. Cette évolution de la configuration variétale a été surtout très rapide dans la région d'Agadir. Il est également intéressant de noter un développement important de l'irrigation localisée, en cultures sous abris-serres particulièrement dans la région Sud: au cours de la campagne 1990/91, 37 % des superficies de tomates sous-abris-serres sont équipées en matériel de fertigation (matériel d'épandage d'engrais liquide, autrement dit de l'engrais dissous dans l'eau). Le rendement export s'est nettement amélioré (tableau 6.11). On note encore la prédominance de la micropropriété pour les cultures de tomates primeurs, avec 70 % des producteurs exploitant des superficies sous abris inférieures à un hectare. Ce taux atteint 79 % dans le Nord, et 24 % dans le Sud. Les exploitations inférieures à un hectare représentent 21 % de la superficie sous abris. Quarante-deux pour-cent des superficies sont équipées en matériel d'irrigation localisée. Ce taux atteint 64 % au Sud et 26 % au Nord. Ces chiffres permettent aussi de mesurer la différence relative entre les deux zones de production du Nord et du Sud. C'est en fait au Sud que sont concentrés l'essentiel des investissements aussi bien nationaux qu'étrangers en raison notamment des conditions climatiques plus favorables, de la disponibilité et de la qualité des eaux et de la disponibilité des terres agricoles.

Pommes de terre

6.0.47 La répartition variétale fait ressortir une prédominance de la variété Nicola, suivie de loin par les variétés Diamant, Roseval, Yasmina et Vivaks. On observe une augmentation des cultures précoces particulièrement dans la région d'Agadir.

Cultures légumières de saison

6.0.48 Les cultures légumières de saison ont augmenté très rapidement au cours des dix dernières années en surfaces, et en production. Cette augmentation significative des surfaces et encore plus des productions est en fait très différenciée suivant les produits (tableau 6.10). Ces productions sont réalisées, pour 45%, dans les neuf zones gérées par les Offices (ORMVA). En fait, sept Offices (les 9 Offices sauf Ourzazate et le Tafilalet) représentent 42 % de la production nationale. Les autres 55 % de la production sont faits dans les 32 zones DPA. En fait, cinq Directions de la Production Agricole (Fès, Meknès, Khemisset, Settat, et Rabat-Salé) représentent la moitié de cette production.

Cultures légumières destinées à l'agro-industrie

6.0.49 Les cultures de légumes pour l'agro-industrie ont atteint 275.000 tonnes en 1989/90. Il s'agit essentiellement des haricots verts, des cornichons, de la tomate et de la niora⁸. C'est avec les cultures légumières destinées à l'agro-industrie que l'on constate les augmentations de production de légumes les plus importantes (tableau 6.12). Le développement de la tomate industrielle et de la niora est essentiellement due à l'initiative d'un industriel, la société Lukus à Larache. Soixante-seize pour-cent de la tomate industrielle sont cultivés dans la région du Loukkos (au Sud de Larache), et 75 % de la niora dans le Tadla (région de Béni Mellal).

⁸Pour la niora, voir aussi l'Annexe 7 sur les épices.

Cultures d'autres fruits

Tableau 6.11 : Evolution des rendements export des tomates (campagnes 1989/90, 90/91)

6.0.50 Durant les dix dernières années, les fruits ont connu une progression importante de superficies et de productions (tableau 6.13). A part les abricotiers, l'ensemble des productions a augmenté en moyenne de 68 % en dix ans, mais 79 % de cette augmentation de tonnage ont été constitués par les pommiers, dont le verger a connu une extension remarquable avec un triplement de sa superficie en 10 ans. Cette

(tonnes/ha)

	Rendement export (1989/90)	Rendement export (1990/91)
Tomate d'automne	11,3	15
Tomate d'hiver	18	19
Tomate sous abris (Nord Maroc)	26,3	30
Tomate sous abris (Sud Maroc)	35	46

Tableau 6.12 : Evolution des cultures légumières destinées à l'agro-industrie (1982/84, 1989/91)

	Légumes pour agro-industrie Surface (hectares)	Légumes pour agro-industrie Production (t)	Tomate ind. Prod. (000 t)	Cornichon Prod. (000 t)	Niora Prod. (000 t)
Moyenne des 2 campagnes * 1982/84	3.137	41.677	23,5	2,4	6,8
* 1989/91	16.402	248.198	184,8	12,7	42,3
Augmentation	+423%	+505%	+786%	+5%	6%

Source : MARA.

production est concentrée dans les régions de Khenitra, Meknès, Ifrane, Fès, Marrakech et Ouarzazate qui représentent 79 % des plantations. Malgré cette très forte progression et certainement à cause d'un développement important de la consommation nationale, les marchés de la pomme et de la poire restent très saisonniers et peu orientés vers l'exportation. Les périodes plus sensibles sont en particulier mars/avril ou certaines périodes comme le Ramadan. Un développement remarquable de la production a également eu lieu dans le secteur bananier (tableau 6.13), notamment grâce à la protection installée pendant longtemps contre les importations. Le Souss a lui seul représente la moitié de la production de banane dont, compte tenu des coûts de production, les débouchés ne sont que le marché intérieur marocain.

Exportation de tomates, pommes de terre et légumes

6.0.51 La structure de la filière d'exportation des tomates, pommes de terre et autres fruits et légumes est présentée sur la figure 6.3.

**Tableau 6.13 : Superficie et production de Fruits,
sauf des agrumes (1988/90-1990/91)**

	1989/90		1990/91	
	Surface (hectares)	Production (tonnes)	Surface (hectares)	Production (tonnes)
Pommier	7.840	103.000	22.000	250.000
Poirier	1.620	20.000	3.000	30.900
Cognassier	1.300	9.000	2.400	24.500
Abricotier	13.300	100.000	13.900	92.200
Pêcher/nectarinier	1.300	10.000	3.500	25.000
Prunier	4.200	32.000	6.600	40.900
Cerisier	500	2.000	600	2.700
Total	30.060	276.000	52.000	463.000
Amandier	89.000	59.500	110.000	67.000
Bananier	390 ^(a)	8.150 ^(a)	2.226	61.567

(a) Campagne 1985/86
Source : MARA

Tomates

6.0.52 Durant les années 1980/85, les exportations de tomates avaient connu une certaine régression. Depuis cette période, les exportations sont en forte progression (tableau 6.14). Cette progression des exportations est due aussi bien aux cultures de serre que de plein champ. Il conviendrait de noter que la production de tomates sous-abri-serres de la région Nord n'a progressé que de 13 %. Par contre, celle sous-abri au Sud a augmenté de 70 %. Régionalement l'augmentation des exportations est surtout le fait du Souss qui durant ces cinq dernières années progresse de 130%, alors que le Centre n'a progressé que de 5 %.

6.0.53 La répartition des destinations export se caractérise par :

- (a) le maintien de la prédominance du marché français qui, en 1990/91 a absorbé 76 % des exportations marocaines, suivi des autres pays de la CE, avec 22 %; et les autres pays avec 4 %; et
- (b) la progression des tonnages destinés aux autres marchés de la CE (22 % en 1990/91 contre 17 % en 1989/90)⁹.

⁹On doit toutefois noter que d'importantes quantités ont été réexpédiées à partir de la France.

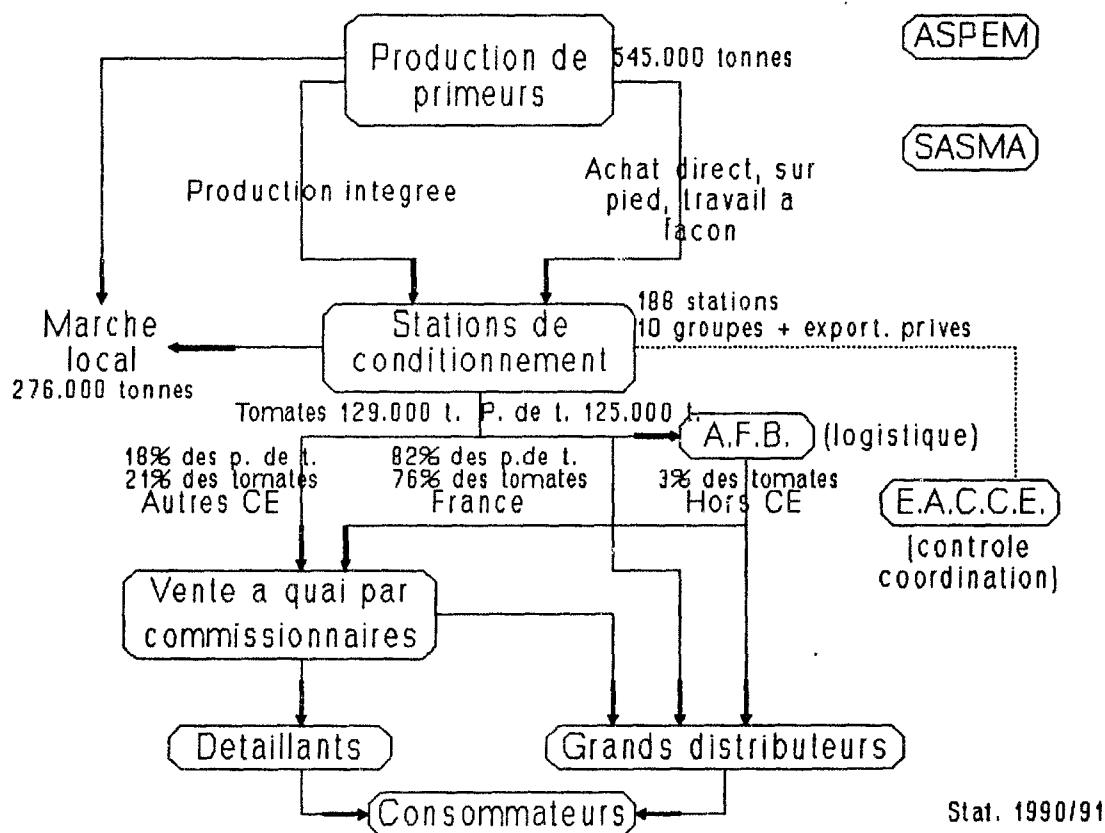


Figure 6.3 : Filière export des légumes

6.0.54 Durant la campagne 1990/91, avec 153.221 tonnes, l'Espagne a exporté sensiblement les mêmes quantités que le Maroc, mais seulement 23 % des marchandises espagnoles ont été vendues sur le marché français. Les Iles Canaries exportaient durant cette même campagne 32.230 tonnes. En termes de perspectives, on doit d'une part considérer les marchés français, allemands et anglais qui sont les plus importants pays importateurs en Europe et, d'autre part, ne prendre en considération que la période de novembre à avril qui intéresse le plus le Maroc :

* **France** : la production représente environ 500.000 t. par an, et la France a importé 155.000 tonnes en 1990/91. La part de l'Espagne dans les approvisionnements de la France a baissé de 25 % entre la période 1985/88 et 1988/91 (la part de l'Espagne sur le marché français a régressé de 55 % à 34 %). Les Iles Canaries ont vu également leurs exportations sur la France baisser de l'ordre de 40 %. Les exportations marocaines ont augmenté de l'ordre de 75 % entre 1983/85 et 1988/91 pour atteindre une part de marché de 62 % en 1990/91, avec 97.000 tonnes. Par contre la Belgique et la Hollande ont régulièrement et significativement augmenté leurs ventes sur le marché français, mais essentiellement pour des livraisons à partir du mois de mars.

* **Allemagne** : la production allemande est insignifiante (14.000 tonnes) par rapport aux besoins du marché (460.000 tonnes). Le marché allemand absorbe 145.000 tonnes durant la période allant de novembre à avril. Les exportations des Pays-Bas stagnent autour de 76.000 tonnes. La Belgique a plus

que doublé ses exportations vers l'Allemagne, de 3.000 tonnes en 1983/86 à 6.300 tonnes en 1986/89. Les exportations du Maroc ont chuté de 26.000 tonnes en 1979/80 à 6.500 tonnes en 1988/89. Depuis cette date une nette reprise a été enregistrée pour atteindre 25.000 tonnes en 1990/91 et 19.600 tonnes en 1991/92.

* **Royaume-Uni** : les capacités d'absorption du marché anglais sont très importantes. Les importations augmentent dans des proportions notables et régulières, passant de 210.000 tonnes en 1980/85, à 260.000 tonnes en 1985/90. De novembre à avril, le marché anglais est essentiellement approvisionné par les Iles Canaries (66 % de part de marché), l'Espagne (18 %), la Hollande (14 %) et le Maroc (moins de 1 %).

6.0.55 Afin de préserver les positions commerciales acquises et éventuellement prétendre à des augmentations de ses parts de marché, le Maroc doit continuer à améliorer ses qualités en matière de régularité du calibrage, de colorimétrie et de conditionnement. En fait, ces problèmes doivent se résoudre au niveau des stations de conditionnement et à partir d'un bon approvisionnement en matières premières. Nous verrons que si certaines stations, surtout dans le Sud, ont acquis la dimension et la technologie qui leur permet d'assurer les qualités que les acheteurs recherchent (ils viennent souvent la constater place ainsi que la fiabilité de leurs fournisseurs), beaucoup de stations sont encore loin d'être à un niveau acceptable. S'agissant des marchés allemands et anglais, il conviendrait aussi de faire un choix des variétés adaptées à cette clientèle, mieux maîtriser les circuits logistiques et commerciaux avec un bon étalement des mises en marché.

Pommes de terre

6.0.56 Les exportations de pommes de terre sont également en forte croissance (tableau 6.15). Cette production vient essentiellement de la région du Centre, mais les progressions qui sont constatées, sont également issues d'Agadir. Ces marchandises sont presque en totalité destinées aux pays de la CE et plus particulièrement à la France qui était le destinataire pour 82 % (1990/91) et 90 % (1991/92) des

Tableau 6.14 : Evolution des exportations de tomates (1965/70-1991/92)

(tonnes)

Moyenne des années 65/70	116.769
Moyenne des années 70/75	137.975
Moyenne des années 75/80	106.872
Moyenne des années 80/85	84.433
Moyenne des années 86/90	99.835
Campagne 1990/91	129.570
Campagne 1991/92	152.113

Source : EACCE

Tableau 6.15 : Evolution des exportations de pommes de terre (1965/70-1991/92)

(tonnes)

Moyenne des années 1965/70	68.299
Moyenne des années 1970/75	76.369
Moyenne des années 1975/80	48.071
Moyenne des années 1980/85	36.757
Moyenne des années 1986/90	61.948
Campagne 1990/91	125.004
Campagne 1991/92	105.636

Source : EACCE

exportations marocaines. Cependant, les destinations autres que le marché français ont connu une progression notable, et d'importantes quantités ont été réexportées à partir du marché français.

Les autres légumes et fruits divers d'exportation

6.0.57 Après avoir très fortement régressé dans les années 1980/85, les exportations d'autres légumes et fruits divers connaissent de fortes progressions (tableau 6.16). Ces progressions sont essentiellement le fait de la région du Souss, et, à un moindre degré, de celle du Centre. La France reste le grand débouché de ces exportations, puisqu'elle a représenté 84 % des exportations du Maroc en 1990/91 et en 1991/92. Plus généralement, la CE a absorbé 99 % des exportations.

6.0.58 Cette gamme de produits a une composition variétale très diversifiée (tableau 6.17). Dans la catégorie des divers, il convient de signaler le démarrage récent, mais significatif, des exportations de fraises. Il semblerait que les tonnages exportés restent toutefois très modestes par rapport au potentiel offert par les pays importateurs européens et nord américains.

Tableau 6.16 : Exportations de légumes et fruits divers (fraises, courgettes, aubergines etc.)

(tonnes)

	Exportations
Moyenne des années 65/70	23.359
Moyenne des années 70/75	20.830
Moyenne des années 75/80	11.775
Moyenne des années 80/85	4.186
Moyenne des années 86/90	8.757
Campagne 1990/91	15.148
Campagne 1991/92	13.969

Source : EACCE

Réglementations douanières d'accès aux marchés de la CE

6.0.59 Malgré les protections mises en place sur plusieurs et principaux fruits et légumes, les produits exportés vers les pays européens de la CE bénéficient de quelques avantages douaniers. Ces avantages, variables suivant les produits, sont définis par les accords suivants :

* avec la CE : Protocole Additionnel signé à Rabat le 26 avril 1988 à l'Accord de Coopération du 27 Avril 1976. Décision du Conseil n° 88/452 du 30 juin 1988; et

* avec la France : contingents tarifaires préférentiels bilatéraux précisés par l'Arrêté du 21 août 1976.

6.0.60 Pour les deux principaux produits de cette catégorie, ces accords se traduisent par les mesures suivantes :

Tomates

Régime d'accès dans la CE:

- (a) droits de douane variables, protégeant les productions communautaires selon les saisons :

- * du 1er novembre au 14 novembre : 11 %
- * du 15 novembre au 30 avril : 4,4 %
- * du 1er mai au 14 mai : 11 %
- * du 15 mai au 31 octobre : 18 %;

- (b) concession tarifaire de 60 % du Tarif Douanier Commun (TARIC) du 15 novembre au 30 avril, pour un contingent tarifaire de 86.000 t. pour la CE et de 120.000 t. pour la France; et

- (c) prix de référence applicable du 1er avril au 20 décembre.

Régimes nationaux :

- * France : régime de prix minima du 1er juin au 31 octobre;
- * Belgique : interdiction d'importer du 16 mai au 14 novembre;
- * Grande Bretagne : interdiction d'importer du 15 mai au 31 octobre.

Pommes de terre

Régime d'accès dans la CE :

- (a) droits de douane :

- * du 1er janvier au 31 mars: 9 %
- * du 1er avril au 15 mai: 15 %
- * du 16 mai au 30 juin: 21 %
- * du 1er juillet au 31 décembre : 18 %;

- (b) concession tarifaire du Tarif Douanier Commun (TARIC) de 40 % du 1er janvier au 31 mars, avec contingent tarifaire CE de 39.000 t. et France de 50.000 t.

Tableau 6.17 : Autres légumes et fruits frais exportés (1988/90-1990/91)

	1989/90		1990/91	
	Qtés	%	Qtés.	%
Courgette	2.049	23	1.655	11
Piment fort	879	10	2.083	14
Haricot vert	2.657	24	3.374	22
Pois	791	9	1.120	7
Poivron	1.212	14	2.610	17
Aubergine	317	4	297	2
Divers	1.499	16	4.009	27
Total	9.704	100	15.148	100

Source : EACCE

Régimes nationaux :

* France : prix minima du 11 mai au 31 août;

* Allemagne : ordonnance arrêtant les importations à partir du 14 juin.

Tableau 6.18 : Nombre, localisation et statut des stations de conditionnement de légumes et autres fruits

	Nombre de stations 90/91 [89/90]	Pourcentage du tonnage traité
* Région Nord: Total	130 [133]	
Abda	15 [14]	
Oualidia	41 [44]	
Chtouka	22 [21]	
Soualem	13 [15]	
Dar Bouazza	14 [12]	
Casablanca	10 [12]	
Mohammedia	10 [11]	
Skirat/Temara	3 [3]	
Fès	2 [1]	
* Agadir: Total	58 [59]	
TOTAL	188 [192]	
<i>dont :</i>		
Coopératives	94	44
Particuliers	56	26
Sociétés	31	28
Groupements	7	2

Source : EACCE

part dans les exportations est de 46 %. La plus grande partie de ces stations (57 %) est localisée dans la région Nord. Vingt-et-un pour-cent des stations conditionnent des tonnages supérieurs à 900 tonnes et représentent 54 % des exportations. Seulement 21 stations disposent d'entrepôts frigorifiques pour le stockage et la pré-réfrigération¹⁰ : 11 sont situées dans le Souss soit 19 % des stations (capacité: 1.360 t.) et 10 dans le Nord, soit 8 % des stations (capacité: 3.000 t.).

6.0.62 On constate donc une atomisation des capacités de conditionnement, avec, comme conséquence, un sous-équipement, une dégradation des locaux, une insuffisance d'encadrement et de graves difficultés pour acquérir la crédibilité commerciale indispensable à la pénétration d'un marché. Pour faire face à cette situation, par le biais de normes qualitatives minimum, il serait utile de limiter la prolifération des petites stations, et en même temps de favoriser l'émergence d'unités viables et susceptibles de devenir de véritables pôles de développement aux niveaux de la production, du conditionnement/stockage et au niveau commercial. D'ores et déjà, neuf stations ont traité plus de 1.800

¹⁰Voir dans le rapport principal le chapitre 6 sur les contraintes logistiques.

tonnes par an chacune et ont pu acquérir une image de marque de leurs produits dans les marchés. Une étude de la restructuration du secteur a été faite avec la profession dont les recommandations sont les suivantes :

- (a) restructuration des stations afin d'atteindre une capacité minimum de l'ordre de 1.000 tonnes (soit par regroupement, soit par extension des capacités existantes). Ce programme concerne : (i) 54 stations de capacité actuelle inférieure à 300 tonnes; (ii) 53 stations comprises entre 300 et 600 tonnes; et (iii) 41 stations comprises entre 600 et 900 tonnes;
- (b) amélioration des stations existantes : aménagement des locaux, amélioration des équipements sanitaires, installation de chambres froides de pré-réfrigération;
- (c) encouragement à la création d'unités structurées et intégrées dans les principales zones de production; et
- (d) renforcement de l'encadrement technique et administratif des stations afin d'assurer le suivi de la production, du conditionnement, de la logistique et de la commercialisation.

6.0.63 Le principal port de sortie des primeurs du Maroc reste Casablanca, essentiellement grâce aux pommes de terre qui représentent 62 % des 168.000 tonnes exportées par ce port. Cependant, Agadir enregistre une forte progression, ainsi que Tanger depuis 2 ans, grâce au fret routier qui y transite.

6.0.64 Le prix de revient du conditionnement des primeurs montre l'importance relative des postes emballages, transport et main-d'oeuvre :

(DH/kg)	Tomates plein champ	Tomates sous serre	Pommes de terre	Légumes divers
Main-d'oeuvre	0,25	0,40	0,10	0,50
Emballage	1,10	1,05	0,45	0,70
Transport	0,09	0,08	0,12	0,25
TFSE (*)	0,02	0,02	0,02	0,02
Frais financiers	0,10	0,10	0,10	0,10
Frais fixes	0,04	0,04	0,04	0,04
Amortissement	0,08	0,08	0,08	0,08
Total	1,68	1,77	0,91	1,69
Frais d'exportation (transit, fret, douane, assurances...):	1,90	1,90	1,15	2,70
Total CAF(**)	3,58	3,67	2,06	4,39

(*) Travaux, Fournitures et Services Extérieurs (**) Coût, Assurance, Fret.

Le marché national des fruits et légumes frais

6.0.65 La commercialisation des fruits et légumes frais sur le marché national se fait :

- (a) à travers les marchés de gros situés dans les municipalités urbaines; et
- (b) les souks, généralement hebdomadaires, de chaque commune rurale. Il existe au Maroc environ 850 communes. La structure du marché national des fruits et légumes est présentée à la figure 6.4.

Les marchés de gros des communes urbaines

6.0.66 Ces marchés ont pour vocation l'approvisionnement des villes et sont gérés par les municipalités suivant le dahir n°1-59-315 du 23 juin 1960 relatif à l'organisation communale. Le fonctionnement d'un marché de gros repose essentiellement sur le mandataire dont le statut est géré par le dahir n° 1-62-008 du 7 février 1962. Cet opérateur économique qui dispose d'un emplacement réservé (le "carreau"), effectue les transactions, pour le compte du vendeur. Pour chaque lot de marchandises, il doit en particulier faire le constat de l'origine, du poids, du nombre de colis et de l'état du produit. Chaque transaction fait l'objet d'un prélèvement ad valorem de 7 %, à la charge du vendeur: la municipalité reçoit 5 %, et le mandataire 2 %. Ce prélèvement est fait sur tous les marchés lors de la transaction sauf à Casablanca, où le prélèvement se fait à l'entrée des marchandises sur le marché et sur la base des prix enregistrés la veille.

6.0.67 Parmi les neuf marchés nationaux qui servent à l'établissement de l'indice des prix, il en a été retenu six sur lesquels, depuis 1992, fonctionne un "Service des Nouvelles du Marché". Il s'agit des marchés de Rabat, Oujda, Meknès, Marrakech, Casablanca et Agadir. Ce service est en mesure de publier chaque jour les quantités offertes, les quantités vendues, la valeur des transactions et donc le prix au kilo des marchandises suivantes : clémentines, oranges, abricots, pêches, poires, pommes, bananes, pommes de terre, tomates et oignons. Entre le prix enregistré sur un marché de gros et le prix de détail des commerçants, la marge des détaillants est habituellement comprise entre 20 et 35 %.

6.0.68 Il n'existe pas de législation nationale concernant les normes de qualité pour les fruits et légumes, de sorte qu'il n'y a pas de contrôle de qualité sur les marchés, les textes qui existent sur la répression des fraudes sont par ailleurs peu appliqués. Enfin, si les transactions qui se passent en aval d'un marché de gros jusqu'au consommateur sont parfaitement bien identifiables et contrôlables, on ne connaît pas et on ne peut pratiquement rien contrôler de ce qui se passe en amont du marché de gros, c'est à dire entre les producteurs et les approvisionneurs du marché. Les transactions opérées en fruits et légumes sur ces 25 marchés ont atteint, en 1991, 1.931.000 tonnes, mais ces marchés de gros sont d'une importance très inégale (tableau 6.19) : celui de Casablanca constitue, à lui seul, plus de la moitié du total, alors que Mohammedia fait à peine 0,2 % de l'ensemble des échanges de produits frais sur marchés de gros. Il vaudrait mieux remettre en question les raisons poussant à garder ouvertes ces bourses de commerce qui sont pratiquement inactives, ainsi que la restructuration du réseau qui ne comporterait plus que quelques places clés.

6.0.69 Ces marchés de gros présentent un grand intérêt et le volume de leurs transactions est important. Cependant, leurs développements pourraient être favorisés. A cette fin, les principaux problèmes à résoudre sont les suivants :

- (a) l'exiguïté des infrastructures des marchés de gros, et le financement des extensions et améliorations;

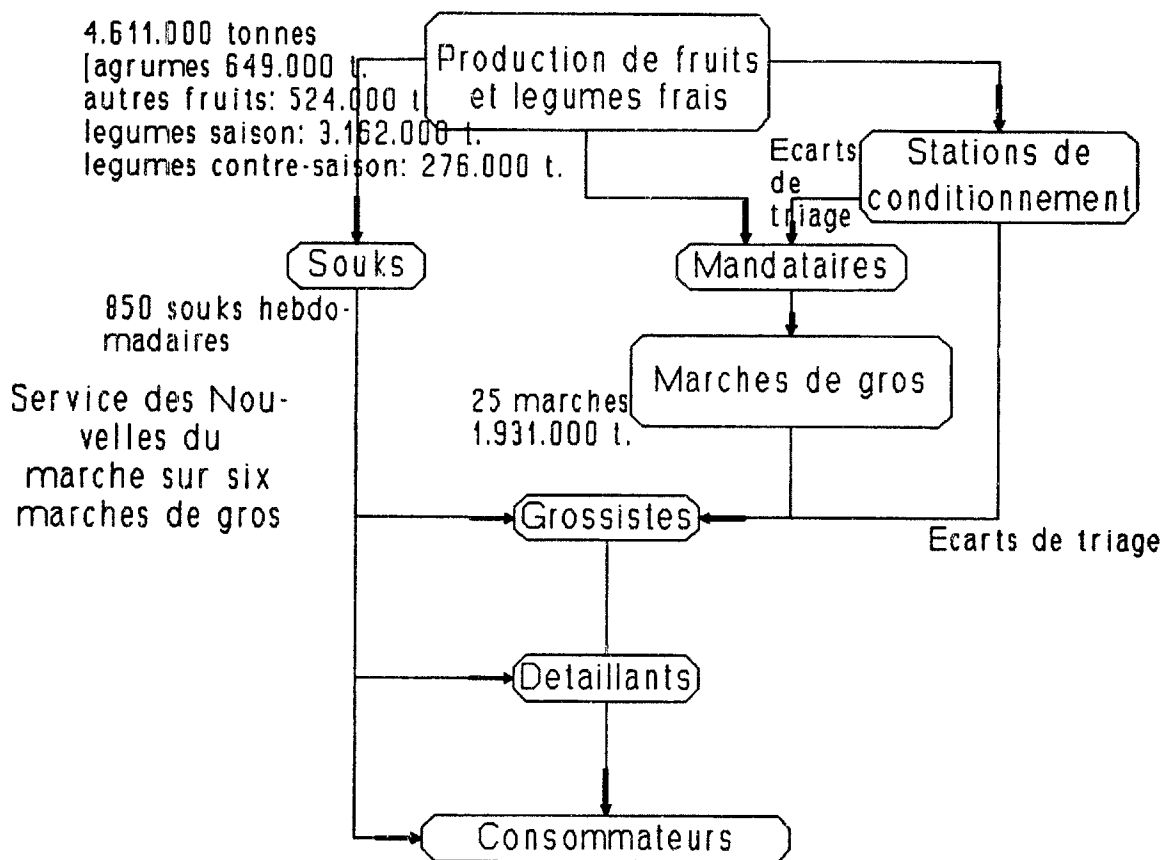


Figure 6.4 : Filières de commercialisation des fruits et légumes frais sur le marché national (1990/91)

- (b) l'insuffisance de l'informatisation des transactions et du suivi statistique par les gestionnaires des marchés;
- (c) l'indisponibilité, à proximité des marchés, de stockages frigorifiques;
- (d) l'actualisation du statut légal des mandataires; et
- (e) l'absence de contrôle de la qualité des produits en fonction de normes nationales à définir.

Les souks des communes rurales

6.0.70 Sur les marchés ruraux, les souks, habituellement hebdomadaires, qui se tiennent dans chaque commune, le droit d'entrée est forfaitaire et fixé par la commune. Malgré l'importance de certains de ces souks, aucun système de contrôle des origines, des quantités, des qualités et des prix n'y est véritablement en place.

Tableau 6.19 : Volumes commercialisés et répartition régionale des transactions sur marchés de gros de fruits et légumes frais (1991)

Préfectures et Provinces	Volumes (000 tonnes)			Pourcentage par préfectures, provinces et régions		
	Total	Légumes	Fruits	Total	Légumes	Fruits
CENTRE	990,4	678,9	311,5	51,3	52,7	48,4
Casablanca	899,4	615,6	283,8	46,6	47,8	44
Mohammedia	3,3	2,4	0,9	0,2	0,2	0,2
El Jadida	25	17,9	7,1	1,3	1,4	1,1
Khouribga	15,2	10,7	4,5	0,8	0,8	0,7
Ben Slimane	20,1	13,9	6,2	1	1,1	1
Beni Mellal	8	5,4	2,6	0,4	0,4	0,4
Settat	19,4	12,9	6,5	1	1	1
SUD	83,4	58,9	24,5	4,2	4,6	3,8
Agadir	83,4	58,9	24,5	4,2	4,6	3,8
NORD OUEST	427,3	259,8	167,5	22,1	20,1	26
Rabat	138,5	69	69,5	7,2	5,4	10,8
Salé	22,3	18	4,3	1,2	1,4	0,7
Tanger	89,1	58	31,1	4,8	4,8	4,5
Tetouan	77,9	47,4	30,5	4	3,7	4,7
Kenitra	49,1	33,9	15,2	2,5	2,6	2,4
Sidi Kacem	13,4	9,3	4,1	0,7	0,7	0,6
Khemisset	13,8	9,5	4,3	0,7	0,7	0,7
Larache	23	14,7	8,3	1,2	1,1	1,3
CENTRE NORD	140,2	89,9	50,3	7,3	7	7,9
Fès	123,4	80,5	42,9	6,4	6,3	6,7
Taza	16,8	9,4	7,4	0,9	0,7	1,2
TENSIFT	136,3	92,3	44	7,1	7,2	6,8
Marrakech	79,9	53,3	26,6	4,1	4,1	4,1
El Kelaa	6,9	5	1,9	0,4	0,3	0,3
Safi	42,7	29,7	13	2,2	2,3	2
Essaouira	6,8	4,2	2,6	0,4	0,3	0,4
CENTRE SUD	93,4	70,3	23,1	4,9	5,5	3,6
Meknès	93,4	70,3	23,1	4,9	5,5	3,6
ORIENTAL	60,2	37,4	22,8	3,1	2,9	3,5
Oujda	33,6	20,9	12,7	1,7	1,6	1,9
Nador	26,5	16,4	10,1	1,4	1,3	1,6
TOTAL :	1.931,1	1.287,4	643,7	100	100	100

Source : Ministère de l'Intérieur

Le cas de la région agricole du Souss-Massa¹¹

6.0.71 Depuis 1989, la région d'Agadir et Taroudant, région du Souss-Massa, voit ses productions croître considérablement avec toutefois un secteur de l'exportation dynamique et performant, et un secteur destiné au marché intérieur restant à promouvoir. Or cette dualité, compréhensible par l'écart des rémunérations existant entre les marchés intérieur et les marchés export, constitue un problème de développement déséquilibré et de mauvaise complémentarité commerciale, que les opérateurs de la région commencent à ressentir, notamment dans leur compétitivité à l'exportation, et cherchent à résoudre.

6.0.72 La région Souss-Massa est une importante zone de production d'agrumes et de produits du maraîchage. Les statistiques tenues à jour par les services de l'ORMVA montrent la part importante que représente cette région dans le total de la production nationale horticole marocaine : 60 % des bananes, 15 à 20 % des tomates plein champ et serre, 5 % des pommes de terre, 14 % des autres produits du maraîchage, environ 47 % des agrumes. Le développement des techniques culturales, l'extension des cultures sous serres et l'avantage climatique de cette région lui permettent de produire sur une longue partie de l'année. Ses caractéristiques géo-climatiques en font une zone d'approvisionnement du pays en produits primeurs pendant les trois quarts de l'année. Les producteurs du Souss-Massa sont donc présents sur le marché sur une longue période pendant laquelle l'ensemble des autres régions est pratiquement absent de l'offre. Les exportations régionales représentent enfin plus du quart des exportations nationales de produits de maraîchage (31 % des exportations nationales d'agrumes) et presque la moitié des exportations nationales d'agrumes.

Organisation régionale de la mise en marché des fruits et légumes

6.0.73 L'organisation de la commercialisation des produits horticoles fait intervenir de très nombreux agents, mais sa conception se décline en deux principales étapes :

- (a) les qualités "supérieures" sont triées et exportées en priorité;
- (b) le reste est destiné au marché marocain. Il est composé de deux types de produits :
 - les produits de qualité exportable mais ne trouvant pas de débouchés sur les marchés extérieurs—cela s'observe fréquemment et, semble-t-il, de plus en plus pour les destinations CE;
 - les produits de qualité non exportable appelés "écarts de triage".

6.0.74 Les parts respectives de l'"exportable" et du "non-exportable" sont variables selon les années et selon les produits. Les circuits de commercialisation sont très nettement différenciés entre l'exportation (Europe, Canada principalement) et le marché national. Depuis le changement de rôle de l'CCIE, on observe deux types de regroupements :

¹¹Observations effectuées lors des missions de juin 1989 et juin 1992 dans cette région.

- (a) des groupements de producteurs-exportateurs (principalement de grandes exploitations) disposant de leurs propres stations de conditionnement);
- (b) ou, au travers de stations de conditionnement sous contrat.

6.0.75 Au départ de ces stations, l'exportation est directe. Elle est effectuée sous le contrôle de l'EACCE qui réalise les inspections au départ et à l'arrivée en Europe et qui centralise les statistiques ainsi que les coordinations administratives rendues nécessaires par la réglementation du marché de la CE. Certaines stations de conditionnement sont parfois obligées de s'approvisionner sur le marché de gros local afin de compléter leur programme d'activité. A l'exception de ce dernier cas et, parfois de celui de l'exportation vers l'Algérie, les exportateurs marocains d'agrumes et légumes disposent d'un circuit entièrement indépendant du circuit de commercialisation intérieur du Maroc.

6.0.76 Deux organisations consulaires de la région du Souss-Massa, la Chambre de commerce et d'industrie et la Chambre d'agriculture, à la suite d'une visite en France auprès de plusieurs marchés de gros (Bourse des primeurs de Marseille, Marché d'intérêt national —MIN— d'Avignon et MIN de Rungis), ont soumis au MARA le projet de réorganiser la mise en marché des produits originaires de la région du Souss-Massa¹². Il apparaît toutefois que plus du tiers de ces productions, destinées à l'exportation et empruntant les circuits directs mentionnés précédemment, n'auraient qu'une probabilité très faible de passer par ce marché de gros. La demande des clients étrangers ne peut en effet être satisfaite que dans le cadre de cultures intégrées par les stations de conditionnement. Il resterait dès lors environ 500.000 tonnes de produits pouvant être appelés à emprunter ce nouveau circuit.

6.0.77 Pour la commercialisation sur le marché intérieur marocain, il existe maintenant deux moyens principaux au départ de la région Souss-Massa :

- (a) les marchés de gros régionaux, principalement au nombre de trois, situés à Inezgane (à 15 km au sud d'Agadir), Ouled Teïma (auprès de Taroudant) et, en saison pour les tomates, un marché "informel" situé entre ces places à Aït Melloul. Les agriculteurs des environs viennent y vendre leurs produits en vrac ou en caisses (30 kg), produits le plus souvent non calibrés, non triés. Des petits commerçants, souvent d'autres régions, viennent également y vendre en gros des produits manquant localement. Des grossistes installés sur le marché, mais ayant souvent également des magasins dans la commune, mais hors marché, sont les principaux acheteurs. Les produits sont négociés "à l'estime" - non pesés et tels quels. En cas de problème, un arbitre est appelé. Il s'agit du représentant (élu par ses pairs et désigné par l'administration) des grossistes : l'"amin". Tous les produits entrant sur les marchés de gros d'Inezgane et d'Ouled Teïma sont soumis à une taxe à la caisse ou au poids (à Inezgane, le camion est pesé sur la bascule municipale; à Ouled Teïma, il n'y a pas de bascule municipale). Aucune autre statistique que le montant des taxes n'est tenue sur ces deux marchés. Des cotations sont toutefois publiées par les services de l'ORMVA.

Quelques investissements ont été réalisés par la municipalité d'Inezgane en collaboration avec les grossistes pour agrandir le marché, organiser les magasins des grossistes qui encerclent le marché et assurer le pesage des véhicules. A l'inverse, depuis sa création en 1947, le marché de gros d'Ouled Teïma n'a connu aucun effort d'organisation ni de

¹²Plus d'1,1 million de tonnes d'agrumes et de maraîchage sont projetés pour 1995 par l'ORMVA.

création d'infrastructures. Il faut noter que ces marchés de gros se sont développés à partir de petits marchés locaux pour répondre à des besoins de producteurs comme des acheteurs. Ils sont installés le long de la vallée de l'Oued Souss jusqu'à l'embranchement de la route du Grand Sud à Agadir et Casablanca. Le marché d'Inezgane est situé à proximité immédiate du nouvel aéroport international d'Agadir.

- (b) les petits commerçants indépendants ne disposant souvent chacun que d'un camion ou d'une camionnette, achètent directement à la production ou en "bord de route", transportent le plus souvent hors région—Casablanca, Rabat, ...et même, quand cela est possible jusqu'en Algérie. Ces petits commerçants vendent aussi parfois sur les marchés de gros régionaux cités précédemment. Un chiffre indiqué lors d'une des visites montre l'ampleur de leur activité : chaque jour entre 400 et 500 camions quitteraient la région d'Agadir chargés de fruits et légumes (locaux ou en provenance d'autres régions, mais mis en marché à Agadir).

Les principales faiblesses observées

6.0.78 Ces deux circuits sont entièrement libres et, selon les personnes rencontrées, permettent aussi bien au niveau régional que sur le plan national un bon approvisionnement des marchés de détail. C'est l'efficacité sur le plan des coûts, de ces circuits, qui est remise en cause par les autorités consulaires locales. Cette remise en cause porte au moins sur quatre points importants :

- la marge de commercialisation ("marketing margin") entre le producteur et le consommateur. Elle paraît excessive aux observateurs locaux. On peut noter sur ce point que cette appréciation du caractère excessif ou non de cette marge doit être effectuée en tenant compte à la fois des services rendus et des risques pris par les intermédiaires de la filière;
- (b) le caractère erratique des transports à certaines saisons faisant réaliser des allers et retours surprenants aux produits provenant de la région d'Agadir et le marché de gros de Casablanca. Il est toutefois vraisemblable que ce ne sont pas exactement les mêmes produits qui font ce trajet : il est probable que les tris effectués notamment au marché de Casablanca changent la nature du produit échangé le faisant passer du vrac pur au stade de produit classé;
- (c) la qualité des produits pris en charge sur les marchés de gros en vue d'être conditionnés pour l'exportation ou pour certains segments du marché intérieur. Ainsi les tomates stockées en plein air, à la chaleur, risquent de paraître bonnes pour l'exportation à l'inspection après conditionnement, mais de mal se conserver pendant le transport et de conduire au rejet du lot à l'arrivée à destination;
- (d) la difficulté d'approvisionnement des industriels transformateurs locaux (existants ou en projet) en quantité et en qualité de produits nécessaires à leur transformation. De la même façon, les hôteliers et restaurateurs de la région d'Agadir—très importante région touristique du Maroc—ont de grosses difficultés pour s'approvisionner en fruits et légumes de très belle qualité. L'image des produits du Maroc aux yeux des très nombreux touristes pourrait même en souffrir.

Il est clair que les points qui peuvent affaiblir la performance commerciale de la filière ressortent de deux niveaux différents de décision et d'organisation : un niveau national et l'autre régional, le second ne pouvant fonctionner sans le premier.

6.0.79 Au plan national : on observe l'absence de cadre réglementaire portant de manière distincte sur les quatre domaines suivants :

- (a) la **standardisation des produits** destinés au marché national (calibre, couleur etc.), bien adaptée aux besoins des consommateurs marocains. Leurs habitudes peuvent être observées au travers des pratiques de tri réalisées par les commerçants, les grossistes, les détaillants et les consommateurs eux-mêmes sur les tas souvent disposés "en vrac" qui, à chaque étape de la filière, leur sont proposés;
- (b) l'**étiquetage des emballages**, actuellement inexistant lors des transports intérieurs des produits;
- (c) la **définition de paramètres à l'intérieur desquels le passage au marché de gros pourrait être rendu obligatoire** : cette obligation de passage présente deux avantages majeurs en matière de découverte des prix et d'économies d'échelle dans la gestion des coûts; les paramètres sont définis lorsqu'une majorité des membres d'une profession s'entend pour organiser la mise en marché de leurs produits. Ensuite, le gouvernement doit entériner cette structure établie par ces membres, comme cela existe dans plusieurs pays, tels les Etats-Unis ("marketing orders"), la France, les Pays-Bas. Ces mesures prises à la demande des membres de la profession eux-mêmes, seront alors appliquées par les autorités régionales et locales; et
- (d) l'**organisation de la transmission et de la publication des mercuriales aux principaux points de mise en marché des fruits et légumes marocains.**

6.0.80 La question de la faisabilité d'un tel cadre réglementaire reste toutefois posée dans le contexte spécifique du marché marocain. La concentration dans des places d'échanges de gros, la simplification et la standardisation amélioreraient la distribution de ces produits par les membres de la profession aux points de vue temps, espace et qualité.

6.0.81 Au plan régional, il y a nettement place pour une amélioration du mode de mise en marché des produits. La question de l'inclusion des produits destinés à l'exportation dans ce nouvel outil commercial n'est pas clairement tranchée, mais semble peu probable, sauf pour profiter des synergies entre les deux filières commerciales : intérieur et export. Il serait utile de prévoir à moyen terme un rapprochement des modes de commercialisation export/domestique, ne serait-ce que pour mieux valoriser les écarts de triage et ainsi rendre la filière export encore plus compétitive. Dans ce dernier cas, les moyens d'ores et déjà présents en nouvelle zone industrielle d'Agadir : stations de conditionnement d'agrumes, équipements de stockage réfrigéré (ceux des stations de conditionnement de SOCAMAR), ainsi que les services d'accompagnement du commerce, pourraient servir de base aussi bien pour les écarts de triage que pour les produits exportables, à un marché de gros de référence non seulement nationale mais aussi internationale.

6.0.82 Les budgets des communes bénéficient des recettes des marchés de gros. Les grossistes paient également un droit de location ou d'occupation d'emplacement. Si l'avantage de la désorganisation est un coût direct d'entrée faible, l'inconvénient porte sur les coûts indirects : temps perdu, mauvaise

information et erreurs en résultant, dégradation des produits, problèmes d'hygiène, sur-rémunération de certains opérateurs. Vingt-sept grossistes importants d'Ouled Teïma sont installés en ville, aux alentours du marché et envoient un ou deux acheteurs sur le marché. Ils admettent officiellement que plus de 10 % des produits qu'ils reçoivent ne transitent pas par le marché. La question reste posée de savoir comment inciter librement les agriculteurs et les petits commerçants à ne pas court-circuiter un nouveau mode de mise en marché. La formation et l'information seront essentielles. Les services qui y seront offerts justifieront-ils les coûts d'entrée? Si le nouveau mode de commercialisation est trop peu utilisé, les coûts fixes ne pourront pas être répartis sur de gros tonnages, et la question de la survie du marché se posera :

- faudra-t-il augmenter les droits d'entrée, de location, etc.?
- ou trouver des subventions : dans ce cas, les municipalités prises individuellement ne pourront pas payer. Un syndicat communautaire de plusieurs communes le pourra-t-il?

6.0.83 C'est pour ces raisons qu'il serait utile de prévoir la création d'une Commission régionale interprofessionnelle en vue de s'assurer la bonne prise en compte des contraintes de chaque profession de la filière. Il sera en tout état de cause préférable de développer les synergies existant entre la filière export et le marché national : complémentarité des lots, écoulement des écarts de triage. Une amélioration des infrastructures paraît indispensable, mais ces infrastructures devront être légères pour ne pas entraver, par un coût trop élevé, leur utilisation. Pour la filière export enfin, les tonnages expédiés justifieraient des cotations ouvertes et des liaisons en temps réel des offres sur les réseaux télématiques commerciaux européens, voire nord-américains.

Développement du sous-secteur des fruits et légumes frais

Agrumes d'exportation

6.0.84 Le recensement général agrumicole qui vient de se terminer, et dont les résultats ont été analysés récemment lors du séminaire ASPAM/AFB, permet une meilleure appréciation de la situation nationale. Les actions techniques à entreprendre ont été analysées et définies par les partenaires socioprofessionnels et les pouvoirs publics. Il s'agit:

- (a) du rajeunissement du verger à une cadence suffisante;
- (b) de la reconversion variétale et clonale en vue d'une meilleure adaptation aux marchés;
- (c) de l'utilisation des nouvelles technologies (fortes densités, micro-irrigation, fertigation, etc.);
- (d) de l'encadrement technique des producteurs (dont la majorité reste encore de petites tailles) par le renforcement des structures professionnelles; et
- (e) de la mise en place de plans de financements nécessaires à l'ensemble de ces besoins importants.

6.0.85 L'exportation est organisée autour (a) des groupes, (b) de l'AFB, et coordonnée dans le cadre de l'EACCE. Les professionnels maîtrisent bien la connaissance des marchés et des problèmes spécifiques que posent le développement et la diversification en cours de la production. Ces efforts

d'adaptation à l'évolution permanente des structures des marchés et des modes de distribution, et la prospection des nouveaux marchés doivent bien sûr être sans cesse poursuivis.

6.0.86 Si de nombreux éléments constatés lors de l'étude du sous-secteur permettent un optimisme raisonnable, on doit cependant constater qu'un certain nombre de freins à son développement subsistent :

- (a) au niveau de la production, il s'agit, dans certaines régions du problème de l'eau et de sa gestion économique. Il s'agit aussi, malgré certaines ouvertures récentes aux locations à très long terme, du problème de l'accès au foncier et de la disponibilité des terres en vue d'assurer aux exportateurs/transformateurs intégrés des approvisionnements régularisés en quantité et en qualité. Dans certaines régions, les terres qui peuvent être achetées sont devenues extrêmement chères. Les solutions de location qui commencent à se mettre en place concernant les terres dont la propriété est difficilement aliénable, devraient être évaluées et, en cas de conclusion favorable, généralisées et simplifiées, avec des bails de longues durées et un cahier des charges de mise en exploitation;
- (b) au stade de la mise en marché des produits au départ de la production, on peut noter le développement important et relativement récent des achats sur pied. Ce type d'approvisionnement permet aux groupes de producteurs de compléter leurs approvisionnements en matières premières et d'obtenir un niveau satisfaisant pour leurs stations, mais il pose aussi, s'il devait se généraliser, le problème des relations entre les producteurs et l'aval de la filière. Il est à craindre que, l'intermédiation commerciale réduise le rôle des prix dans l'orientation des productions vers les marchés porteurs, et ainsi crée un trop grand désintéressement des producteurs à la finalité des efforts qui leur sont demandés. On peut se demander si, au niveau des groupes, une plus grande ouverture vers la production et l'intégration ne devrait pas être envisagée que ce soit sous forme de coopératives ou sous la forme d'un intéressement et/ou actionnariat dans le cas des entreprises non coopératives; et
- (c) au plan commercial, la recherche de partenaires dont les intérêts économiques seraient complémentaires reste recommandée, notamment avec les distributeurs voulant élargir leur gamme de produits et ceux voulant garantir des qualités selon des cahiers des charges agréés en commun. Des problèmes demeurent toutefois dans les relations avec la CE, alors que les importations extra-communautaires de la CE ne représentent qu'une faible part des approvisionnements intérieurs (pour les oranges 9%, et pour les petits agrumes 11 % des productions de la CE). Des négociations avec la CE, ou dans le cadre du GATT, sont prévues. Plus généralement, on doit constater depuis 1987 un changement important de la filière qui est passée d'une structure économique horizontale (production, puis conditionnement, puis commercialisation) à une structure économique verticale, c'est-à-dire intégrée, et donc, compte tenu des spécificités techniques des produits et des marchés, plus performante. Il paraît opportun de renforcer cette tendance par une gestion interprofessionnelle de la filière, et donc par la création d'un organisme¹³ qui regrouperait tous les partenaires depuis la production jusqu'à la commercialisation et les nombreuses compétences qui existent dans la filière, en vue de coordonner la recherche, les modes de mise en marché, l'information et les relations

¹³Voir les chapitres 2 et 3 du rapport principal sur les organisations interprofessionnelles et leur ordre du jour.

extérieures. Il s'agirait donc, pour les professionnels, de gérer ensemble les efforts pour faciliter l'accès des opérateurs individuels aux nouvelles techniques de production, transformation et commercialisation. Il pourrait s'agir d'une confédération interprofessionnelle des agrumes du Maroc.

Légumes d'exportation

6.0.87 Avec les fortes progressions récentes, les tomates ont gardé leur place principale dans la production et l'exportation de légumes. Des écarts considérables sont en train de se créer d'une part entre les deux zones principales de production (le Centre et le Sud), et d'autre part entre les opérateurs économiques. Ces écarts se traduisent par des différences structurelles du sous-secteur aux plans (a) de la moyenne de surfaces, (b) des équipements des propriétés, (c) des conditions climatiques, (d) de la disponibilité et qualité des eaux et de la terre, et (e) de l'utilisation des investissements ou équipements des stations. Cet écart se traduit par une progression des exportations de 130 % dans le Sud entre 1986/87 et 1990/91, alors qu'elle n'est dans le même temps que de 5 % dans le Centre. Ce écart se manifeste aussi dans les fruits et légumes divers.

6.0.88 Cette situation est porteuse de plusieurs risques :

- (a) le risque de marginaliser et de décourager les petits exploitants qui pourtant ont leur place dans ce genre d'activités; et
- (b) la prolifération des stations de conditionnement, et donc des politiques commerciales ne se basant pas sur des quantités suffisantes et ne permettant pas de mener (i) une politique commerciale efficace face à la forte concentration des demandes, ni (ii) sur le plan financier, une valorisation suffisamment intéressante des productions.

6.0.89 Cela nécessite une réaction urgente de l'ensemble des opérateurs et la station de conditionnement doit devenir un pôle de développement aussi bien agricole et technique (diversification, recherche appliquée, expérimentation, vulgarisation; banques de données), que financier, commercial et économique. Une taille minimale, et donc des restructurations du sous-secteur accompagnées d'investissements relativement importants sont à prévoir dans ce domaine. C'est seulement à partir d'une dimension technologiquement et économiquement suffisante que, compte tenu de leurs produits et de leurs politiques commerciales spécifiques, les opérateurs pourront envisager de vraies relations technico-commerciales, voire de vrais partenariats basés sur des intérêts économiques complémentaires permettant la valorisation optimum de l'ensemble de l'investissement en production, transformation, commerce. Certains entrepreneurs ont déjà créé de tels modèles. Les efforts de restructuration de cet important secteur doivent dès lors être poursuivis afin que les stations aient une activité minimale de l'ordre de 1.000 tonnes, qu'elles puissent se restructurer, intégrer plus largement la production, et renforcer leur encadrement technique et administratif.

6.0.90 Le sous-secteur des pommes de terre a également enregistré une croissance importante. S'il est vrai que ce produit a des caractéristiques commerciales particulières qui ne permettent pas facilement de prévoir les programmes de production, comme pour les tomates, la restructuration du secteur doit être activement poursuivie. Les autres fruits et légumes frais d'exportation sont encore en état d'émergence au Maroc. Ces produits de diversification devraient à l'avenir trouver une place plus large. Sauf chez les quelques leaders du secteur qui ont les moyens de cette diversification,

l'expérimentation sur les productions et les technologies les mieux adaptées, de même que leur vulgarisation doivent être menées avec l'appui des organismes interprofessionnels, tels que la SASMA.

6.0.91 Plus généralement, et comme pour les agrumes, on constate l'émergence chez quelques leaders du sous-secteur, d'une organisation économique qui se verticalise (intégration des propres productions et de leurs commercialisations pour répondre aux contraintes techniques et commerciales de qualité, de logistique et de calendrier). A part ces exceptions, on constate également qu'une grande partie de ce secteur reste vulnérable alors que le marché reste porteur de potentialités et de profits. Cette vulnérabilité du secteur se situe essentiellement sur les plans suivants: (a) moyenne de surfaces de production intégrée insuffisantes, (b) équipements des propriétés agricoles insuffisants pour répondre aux exigences de qualité et de calendrier, (c) faiblesse de l'assistance technique aux producteurs, (d) nécessité de diversifier les productions et d'en diffuser les technologies, (e) faiblesse de l'utilisation des équipements des stations, (f) mauvaise valorisation des productions non exportées réduisant la compétitivité export, et (g) trop grande concentration des débouchés d'exportation.

6.0.92 Comme pour les agrumes, et pour les mêmes raisons, il paraît important de développer la concertation au sein de la profession et de renforcer son organisation économique grâce à une organisation interprofessionnelle : une Confédération Interprofessionnelle des Légumes et des Fruits Frais d'Exportation, dont les termes de référence seraient comparables à ceux énoncés précédemment pour les agrumes. Cet organisme regrouperait l'ensemble des opérateurs économiques, redéfinirait et rationaliserait les fonctions actuellement particulièrement diffuses des organisations existantes en même temps que les moyens qui sont nécessaires à l'accomplissement de leurs missions et au développement du secteur.

6.0.93 Le marché national des fruits et légumes frais est très important et en forte progression. Le développement des marchés de gros, et surtout de leur modernisation, est nécessaire et présente des avantages en synergie pour le développement du secteur export et des industries de transformation. Pour cela, le problème à résoudre est essentiellement un problème de définition de la taille optimale et du regroupement des investissements qui sont nécessaires pour obtenir un fonctionnement satisfaisant du marché. Les petits et moyens opérateurs sur le marché intérieur ne paraissent pas prêts à accepter de payer des droits d'entrée pouvant couvrir des remboursements de frais d'équipement et de fonctionnement d'infrastructures lourdes. Une flexibilité d'approche doit être recherchée : investissements progressifs et fermeture des emplacements de marché ne répondant pas aux normes minimales d'hygiène et de sécurité.

6.0.94 Il n'existe cependant sur les marchés intérieurs aucune norme de qualité des produits et des emballages. En fait le conditionnement des fruits et légumes en emballages divisionnaires correspondant à une unité consommateur n'existe pratiquement pas au Maroc. Ces produits se vendent en vrac et les emballages sont essentiellement des caisses en bois ou des cartons. Il conviendrait de mettre en place des normes de qualité pour les produits et les emballages. De telles normes, dont ont convenu les représentants de la profession en fonction de leur estimation de la demande intérieure et de la segmentation future du marché, feraient ensuite l'objet d'un suivi, en partant du stade du détail, et des mesures d'encouragement seraient transmises jusqu'à l'échelon le plus élevé de la filière, chaque intermédiaire exigeant de ses fournisseurs un conditionnement ad hoc des livraisons.

B. Fruits et légumes transformés

6.0.95 L'activité de transformation des fruits et légumes est importante au Maroc. Si les jus d'agrumes sont produits par une seule entreprise, FRUMAT, les autres produits transformés sont le fait d'un nombre important d'unités de production dont les niveaux technologiques sont très variables et qui sont réparties sur une grande partie du pays.

6.0.96 Le marché marocain est très peu consommateur de conserves de légumes et encore moins de conserves de fruits et de fruits et légumes surgelés, exception faite des conserves d'olives, dont la consommation est à hauteur de 1,7 kg par an et habitant. La consommation de conserves de légumes est passée de 0,1 kg par an et habitant en 1970/71, à 0,13 kg par an et habitant en 1984/85, et il s'agit essentiellement de conserves de tomates. La consommation de conserves de fruits et mélanges de fruits est passée de 0,01 à 0,02 kg¹⁴. Sauf cas particuliers, les activités de conserves végétales au Maroc sont dès lors orientées vers l'exportation. Ce sont les marchés d'exportation qui sont les seuls moteurs de développement de ce secteur, et les références retenues d'une entreprise sont basées sur les quantités et chiffres d'affaires faits à l'exportation, beaucoup plus que les productions réelles qui, la plupart du temps, ne sont pas publiées.

6.0.97 La production nationale de conserves d'olives (entre 45 et 50.000 tonnes) correspondant à la consommation intérieure concerne surtout les olives de qualité, est de fabrication traditionnelle, souvent familiale. Les entreprises mettent pour leur part sur le marché national les écarts de triage de l'exportation.

La polyvalence des conserveries

6.0.98 Les conserveries au Maroc sont souvent polyvalentes aussi bien au point de vue des produits que des technologies. A titre d'exemple, la plupart des usines de Marrakech sont à la fois des conserveries d'olives et d'abricots, et celles de Safi des usines de poissons où la conserve d'abricots est une activité complémentaire. Les fabrications de cornichons et de câpres sont souvent faites dans des usines dont l'activité principale est la conserverie d'olives. On observe une même entreprise faisant à la fois des haricots verts appertisés et surgelés (c'est le cas du leader dans cette activité), ou des haricots verts et du concentré de tomates. La saisonnalité complémentaire des récoltes (tableau 6.20) et de la transformation des productions agricoles permet l'installation de plusieurs unités de production différentes dans une même usine et donc une meilleure utilisation des investissements et du personnel.

6.0.99 Les unités de production sont installées le plus souvent dans les zones de production, mais quelquefois dans les villes industrielles et souvent portuaires (Casablanca, Safi, Agadir). Le nombre et la répartition géographique des unités de transformation des principales productions végétales sont présentés dans le tableau 6.21. Les conserveries marocaines sont regroupées dans une organisation professionnelle, la Fédération Interprofessionnelle des Conserveries de Produits Agricoles Marocains (FICOPAM).

¹⁴Source : Consommation et Dépenses des Ménages 1984/85, Direction de la Statistique.

Jus d'agrumes

6.0.100 FRUMAT fabrique et vend essentiellement sur les marchés français et allemand, des concentrés de jus d'oranges en vrac, des jus d'oranges en vrac ou conditionnés et les sous-produits correspondant à cette activité (huiles essentielles et matières premières pour aliments du bétail). L'extraction et le conditionnement sont faits dans les quatre usines situées à Casablanca (Ain Sebaa et Roches Noires) à Kenitra et à Taroudant. FRUSUMA, à Paris, est le bureau commercial européen de FRUMAT. Il assure en fait les fonctions de direction commerciale. La structure de la filière de transformation des agrumes se concentre (figure 6.5) autour des activités de FRUMAT dont les approvisionnements sont extrêmement variables.

Tableau 6.20 : Zones et saisons de production de conserves de fruits et légumes

Produits	Principales zones de production	Période de transformation
Olives	Marrakech, Beni Mellal, El Kelaa, Fquih B/Salah, Taourirt, Taza, Taroudant, Guercif	Début octobre à fin décembre pour fermentation; toute l'année pour appertisation
Cornichons	Chaouia, Gharb, Tadla, Sid El Aidi	Fin mai à fin juillet Fin août à début octobre
Câpres	Gharb, Safi, Souss, Taza, Guercif	Début mai à fin août
Haricots verts	Skhirat, Temara, Larache, Chtouka Beni Mellal, Moulay Bousselham	Début avril à fin juillet Début octobre à fin novembre .../..
Abricots	Marrakech, Beni Mellal, El Kelaa, Midelt, Guercif	Fin mai à fin juin
Tomates	Oualidia, Souss, Larache	Mai à août Mi-octobre à fin février

Source : "Situation du Secteur des Conserves végétales" MARA, sept. 1988.

Tableau 6.21 : Implantation régionale des unités de transformation des fruits et légumes (hors agrumes)

(nombre d'usines)

	Olive	Cornichon	Câpre	Haricot v.	Surgelés	Abricot	Tomate
Agadir	1	1		1		3	3
Casablanca	9	7	2	8	6		2
Mohammedia				2	1		1
Fès	6		10				
Meknès	2	2		2	1	1	2
Kenitra	1	1					
Rabat		1	2	3	3		
Marrakech	25	2	6			21	1
Oujda	1						
Berkane				1	1		
Safi	1			2	3	3	2
Larache	1	1		5	2	1	7
Total	47	15	20	24	17	29	18

Source : MCI, MARA

Approvisionnement de FRUMAT en agrumes

6.0.101 Les destinations de la production agrumicole marocaine (voir plus haut le tableau 6.6 déjà analysé) montrent la très grande irrégularité de l'approvisionnement de FRUMAT. La production agrumicole marocaine et l'organisation économique que les professionnels ont mis en place pour la soutenir, sont, en fait, uniquement orientées vers l'exportation en frais. Cette organisation économique est basée, comme nous l'avons vu plus haut, sur les stations de conditionnement et les groupes de commercialisation qui s'occupent de l'exportation. Contrairement à ses concurrents internationaux, le Maroc n'a mis en place aucune politique agrumicole intégrée de valorisation incluant la transformation. Tout semble donc se passer comme si FRUMAT était considérée uniquement comme un débouché de second rang, pour une quantité variable d'agrumes, afin de soutenir, si nécessaire, le marché national et d'en régulariser les prix. Or, il n'existe pas d'agro-industrie qui puisse s'établir valablement et prospérer sur la seule politique de retraits de produits du marché en période d'excédents, surtout lorsqu'il s'agit d'une industrie de transformation nécessitant de gros investissements.

6.0.102 Toutefois, durant l'année de production record 1990/91, les professionnels ont peu livré à FRUMAT dont la situation financière leur paraissait suspecte. Ils ont donc livré au maximum sur les deux autres marchés : l'exportation et le marché local. Mais ils ont alors pu vérifier le manque à gagner important du fait de la carence de FRUMAT.

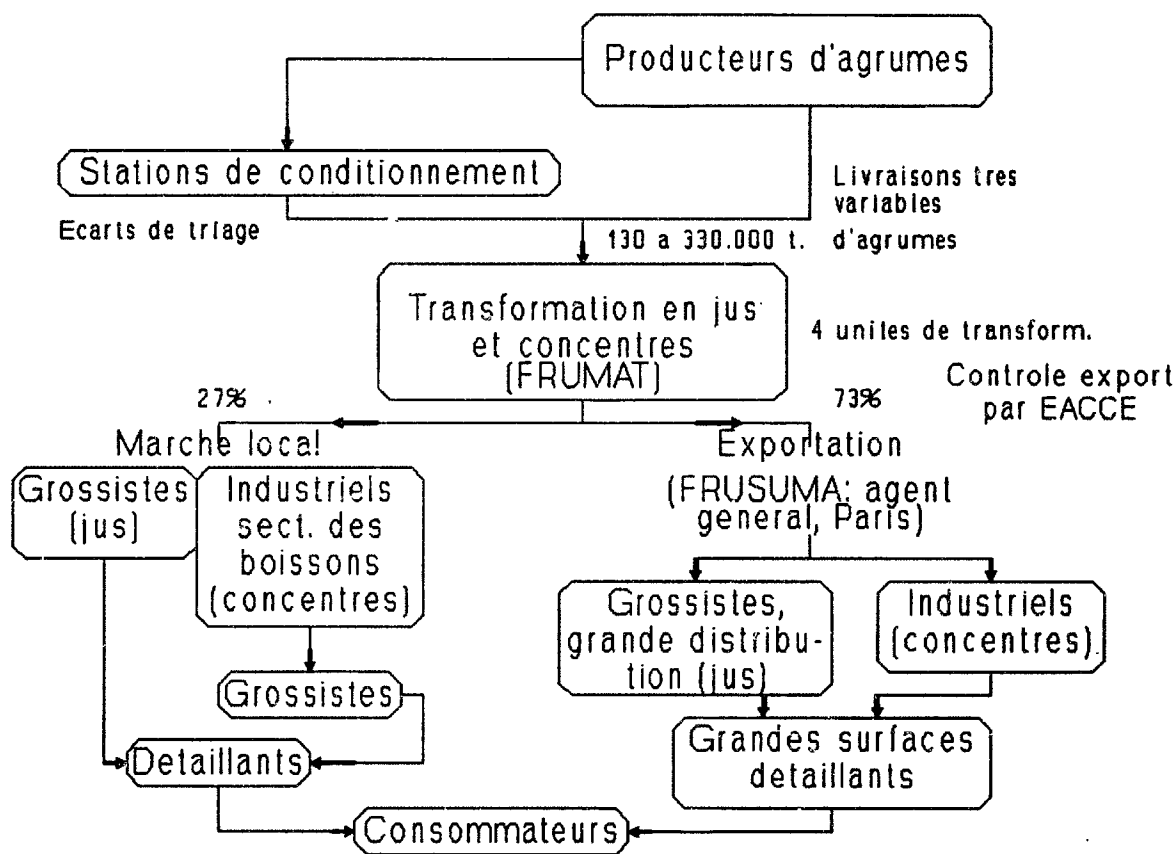


Figure 6.5 : Filière de transformation et de commercialisation des agrumes en jus et concentré

6.0.103 L'expérience montre qu'en moyenne, si l'équivalent de 45 % des quantités exportées est livré à FRUMAT, les revenus des producteurs et des conditionneurs augmentent d'au moins 30 %, soit 300 à 350 DH la tonne agrume, et cela pour la totalité de la production d'agrumes. De plus, le rapatriement en devises serait de l'ordre de 500 millions de DH supplémentaires (60 millions de dollars). A l'image de la nécessité de bien valoriser les sous-produits d'une industrie agro-alimentaire et de diversifier le portefeuille des valorisations, FRUMAT apparaît indispensable à la valorisation de la production marocaine, mais son premier problème est de régulariser son approvisionnement.

6.0.104 Jusqu'à présent, FRUMAT achète ses agrumes uniquement aux stations de conditionnement. Contrairement au flux potentiel indiqué sur la figure 6.5, FRUMAT n'utilise donc pas la ressource des apports directs auprès des petits et moyens producteurs non intégrés. La répartition par gros apporteurs et les prix de campagne sont présentés dans le tableau 6.22. Les prix depuis la campagne 1985/86 jusqu'à 1989/90 n'ont pas cessé d'augmenter. On constate en outre que, sur plusieurs années, 60 % des apports à FRUMAT sont faits par trois groupes : la SODEA, les Domaines Royaux, et le Groupe Delassus, dont deux (SODEA et les Domaines) sont producteurs de la totalité des marchandises qu'ils conditionnent. FRUMAT signe avec les stations des contrats d'achat qui précisent les qualités et les prix en fonction d'une "grille". Le principe de la grille consiste à convenir de deux prix pour un même fournisseur : à partir d'une quantité livrée relativement importante, le prix de la totalité des

Tableau 6.22 : Apports d'agrumes à FRUMAT et prix payés aux apporteurs

Année	Prix des agrumes (nominal) DH/t	Approv. total (c) FRUMAT (000 t)	dont SODEA		Apporteurs > 10.000 t.(a)		Autres apporteurs	
			(000 t)	%	(000 t)	%	(000 t)	%
91/92	781(b)	45,3	18,9	41,6	13,4	29,5	13,0	28,9
90/91	230	134,2	32,3	24,0	23,1	17,2	78,8	58,8
89/90	1.080	148,7	48,0	32,2	30,5	20,5	70,2	47,2
88/89	723	336,3	103,7	30,7	67,6	20,0	165,3	49,0
87/88	719	253,9	125,3	49,0	46,0	18,1	92,5	32,5
86/87	694	48,4	24,5	50,6	9,5	19,6	14,4	29,7
85/86	372	176,5	78,7	44,6	30,8	17,5	66,9	37,9

- (a) Domaines Royaux & Groupe Delassus jusqu'en 1989/90 et Domaines Royaux seuls les deux années suivantes;
 (b) Prix provisoire
 (c) Ajustements nécessaires par rapport au tableau 6.6; sources différentes.

Source : FRUMAT.

livraisons est augmenté d'une manière significative. Ce système qui a été abandonné durant les deux dernières campagnes, a été rétabli pour la campagne 1991/92. Dans l'esprit des dirigeants de FRUMAT, il doit permettre à l'entreprise d'obtenir un maximum de marchandises. On doit reconnaître que ce système de grille ne peut garantir un approvisionnement certain. L'expérience montre que ce système ne peut constituer, à lui seul, une politique viable d'approvisionnement de l'entreprise.

Le marché international des jus et concentrés d'oranges

6.0.105 A titre de comparaison, le tableau 6.23 présente les prix comparatifs des producteurs nord et sud-américains. Dans les pays de la CE, les prix sont garantis à la production et une subvention existe à la transformation (règlement 2601/69 du 18-12-69 et avenant 1123/89). Ce système relativement habituel dans le cadre de la politique agricole commune a pour but de permettre aux producteurs européens d'être compétitifs sur le marché international, malgré leurs coûts d'exploitation beaucoup plus élevés.

6.0.106 Principalement exportateur, FRUMAT, comme ses concurrents étrangers, subit les cours internationaux de ses produits pour lesquels le Brésil est largement dominant dans le domaine des concentrés. Les contrats de vente qui lient FRUMAT à ses acheteurs portent uniquement sur des quantités à livrer sur une période annuelle. Ces contrats restent par contre ouverts pour les prix, de telle sorte que toutes variations du cours international ont des conséquences immédiates sur les quantités livrées par FRUMAT, sauf ajustement rapide de ses prix. Ces cours varient quotidiennement et sont reflétés par les cotations au marché à terme de New York. Les prix du marché international du concentré y font l'objet d'une cotation permanente. De plus, pour un même contrat, l'entreprise doit échelonner ses livraisons de concentré et de jus en vrac, sur une année, ou parfois plus, et sa clientèle a tendance à se regrouper : concentration d'industriels et centrales d'achats qui également cherchent à minimiser leurs stocks (livraisons «just in time»). Cette contrainte du marché se manifeste donc à deux niveaux :

Tableau 6.23 : Prix comparatifs des agrumes payés aux producteurs des pays concurrents (1988/89-1990/91)

Année	Floride (US\$/caisse)	Brésil (US\$/caisse)	Floride(*) équiv. DH/t	Brésil équiv. DH/t	Maroc DH/€
88/89	6 à 7	3,75	1.235 to 1.440	772	723
89/90	5,77	2,20	1.188	453	1.080
90/91	5,38	0,9 à 1,2	1.108	186 à 247	230

Conversions : 1 caisse = 40,8 kg
US\$ = 8,40 DH

(*) le marché des Etats-Unis est protégé.

(a) la rentabilité de l'exploitation de l'entreprise à travers un cours international que FRUMAT subit, et dont il n'est jamais facile de prévoir l'évolution lorsque l'entreprise engage ses achats d'agrumes et lance ses fabrications; et

(b) l'échelonnement des livraisons d'un même contrat qui a des conséquences importantes au niveau des besoins en fonds de roulement.

6.0.107 La transformation mondiale des agrumes concerne d'importantes quantités parmi lesquelles les productions des Etats-Unis et du Brésil représentent 75 % (tableau 6.24). Les importations des pays de la CE en jus d'oranges concentré congelé (tableau 6.25) montrent que le Maroc n'y tient que moins de 5 % du marché, avec une faible dispersion des destinations puisque le Maroc, à lui seul, approvisionne environ 15 % du marché français.

6.0.108 Si le prix unitaire du concentré à l'exportation varie suivant les

Tableau 6.24 : Production des principaux pays producteurs de jus et concentrés (1979/80-1990/91)

(000 tonnes transformées)

	Moyenne 1979/80-81/82	1989/90	1990/91
Etats-Unis	19.974	23.397,2	21.316,3
Pays méditerranéens	1.970,0	3.416,0	3.049,4
• Italie	763,3	1.230,0	1.190,0
• Grèce	115,3	259,3	227,5
• Espagne	218,7	474,0	529,0
• Israël	600,7	924,7	835,9
• Maroc	80,0	148,0	219,0
• Chypre	41,7	57,0	43,0
• Egypte	7,7	16,0	5,0
• Turquie	137,0	72,0	0,0
Hémisphère Sud	6.878,3	11.991,8	9.839,0
• Brésil	6.150,7	10.806,0	8.568,0
• Argentine	298,0	574,0	398,0
• Uruguay	3,0	16,0	16,0
• Australie	257,3	276,0	352,0
• Afrique du Sud	166,0	316,0	305,0

Source : USDA, circulaire de FDA

années, le prix du jus à l'exportation, en termes nominaux, a augmenté régulièrement depuis 1984/85 en passant de 5,6 DH à 7,9 DH le kilo en 1989/90. Les quantités de jus exportées (tableau 6.26) ont également progressé depuis 1985/86 passant de 4.673 tonnes à 18.663 tonnes en 1990/91. Cette progression importante s'est essentiellement réalisée sur le marché français. La proportion relative des ventes de jus : ce pourcentage est passé de 20 à 48 % de 1988/89 à 1990/91.

6.0.109 La direction commerciale de l'entreprise est assurée par FRUSUMA, filiale à 100 % de FRUMAT, dont les bureaux ont récemment été transférés de Marseille à Neuilly (aux portes de Paris). FRUSUMA remplit l'ensemble des fonctions dévolues à une direction commerciale, et particulièrement :

- (a) **la commercialisation des productions et la gestion des contrats** : FRUSUMA assure la commercialisation des quatre types de produits exportés par FRUMAT : les concentrés, les jus, les sous-produits et les aliments du bétail. Cette commercialisation est directement faite de France pour l'ensemble des produits sur les trois marchés principaux : la France, l'Allemagne et le Royaume-Uni où FRUSUMA s'est assurée la collaboration d'un agent commercial exclusif pour chacun de ces deux pays. FRUSUMA négocie et établit les contrats de vente en collaboration avec la direction générale de Casablanca, gère les plannings de livraison de l'ensemble des ventes, intervient le cas échéant pour résoudre les problèmes qui pourraient découler de la commercialisation : litiges, assurances, qualité, recouvrement de créances, etc.;
- (b) **la représentation et la prospection** : FRUSUMA entretient le portefeuille client de FRUMAT par des visites régulières à sa clientèle, et par le soin qu'elle apporte à bien identifier et à satisfaire ses besoins. Elle prospecte le marché au niveau européen;
- (c) **la collecte et l'exploitation de l'information** : FRUSUMA observe et analyse le marché et est proche, en effet, des sources d'information. Elle recueille, exploite et transmet à FRUMAT toutes les informations sur l'évolution de la demande, de l'offre, des prix, l'apparition, la disparition ou la fusion de clients ou fournisseurs, l'évolution des règles et procédures douanières ou réglementaires en Europe, ainsi que les problèmes posés par l'introduction des contingents d'importation. L'ensemble de ces éléments permet à FRUMAT de définir sa politique commerciale et sa stratégie à moyen terme. Devant la pression de la concurrence brésilienne et israélienne sur le marché européen, et face aux exigences des clients dans un marché très concurrentiel, FRUSUMA étudie les possibilités de créer (i) un centre de stockage et de distribution des concentrés en vrac, et (ii) un autre pour les jus en bocaux et tetra-packs.

6.0.110 Le marché des jus et boissons à base d'oranges est très important et actif. En Allemagne, la consommation par habitant est de 38 litres par an. En France, elle n'est que de 8 à 10 litres mais son évolution est prometteuse : le jus d'oranges représente presque la moitié de la consommation des jus de fruits et sa progression a été de 22 % entre 1988 et 1989. Quant aux boissons à base de jus d'oranges, elles prennent plus de 70 % de ce marché.

**Tableau 6.25 : Importations de jus d'oranges concentrés congelés
par les pays de la CE, et origines des livraisons (1985 - 1988)**
(tonnes)

	1985	1986	1987	1988
Allemagne (RFA)	133.877	177.565	197.705	203.065
Pays-Bas	104.013	159.996	156.307	148.508
Grande-Bretagne	110.554	135.004	149.285	139.737
France	60.577	68.124	89.769	58.391
Belgique/Luxembourg	63.716	98.831	54.122	54.586
Danemark	11.532	16.261	18.152	17.302
Italie	8.252	9.416	12.093	14.065
Irlande	10.361	14.160	12.257	10.044
Espagne	-	4.116	6.391	NC
Grèce	974	1.775	1.672	NC
Total CE	503.856	685.575	696.685	645.698
En provenance de pays tiers :				
Brésil	170.985	307.647	314.858	294.688
Israël	97.497	101.497	123.413	101.134
Maroc	18.202	20.153	9.394	18.761
Etats-Unis	11.699	9.554	23.949	17.467
Afrique du Sud	909	737	2.167	5.664
Argentine	784	2.597	703	5.065
Espagne	10.063	-	-	-
Autres	5.082	4.142	9.197	5.747
Total pays tiers	315.227	446.327	483.684	448.526
En provenance des pays de la CE				
Espagne	-	8.160	8.174	13.742
Italie	25.273	15.884	19.216	12.728
Grèce	4.149	739	2.305	1.618
Commerce intra-CE	159.207	214.414	183.306	169.084
Total intra-CE	188.629	239.197	213.001	197.172

Source : D. Guinard, "Production-Exportation de jus
d'agrumes" exposé présenté à la réunion du CLAM à Madrid en octobre 1989),
Fruits, Vol. 45 n°3, 1990.

Sous-produits et co-produits de la transformation des agrumes en jus et concentrés

6.0.111 FRUMAT valorise bien ses sous-produits :

- (a) les "pelettes" sont des écorces séchées, pelétisées. Cela représente un tonnage d'environ 10 % du tonnage de fruits traités. Le prix est d'environ 1,50 DH/kg. C'est de loin le sous-produit le plus important de FRUMAT;

Tableau 6.26 : Ventes de FRUMAT par produits et destinations (1985/86-1990/91)

	1985/86		1986/87		1987/88		1988/89		1989/90		1990/91	
	Qté	Val	Qté	Val	Qté	Val	Qté	Val	Qté	Val	Qté	Val
Export (tous pays)												
Concentré	9.411	96	8.091	87	14.80	287	16.690	269	19.390	330	15.187	187
Jus	6.942	39	4.673	28	4	40	10.114	72	15.896	116	18.663	131
Sous-prod.	11.232	21	283	4	6.450	57	17.949	63	7.368	15	581	5
Total		156		119	18.618	364		404		462		323
dont : France												
Concentré												
Jus	4.045	48	3.645	41	6.222	124	7.835	129	8.850	151	8.834	105
Sous-prod.	4.958	32	2.549	16	4.535	29	7.851	55	14.067	103	16.422	117
Total	446	83	251	60	1.963	156	3.511	193	282	258	170	224
Allemagne												
Concentré	5.346	48	4.442	46	6.344	121	6.504	100	9.624	164	5.712	74
Jus	1.984	7	2.110	12	1.915	11	2.263	16	1.796	13	2.072	12
Sous-prod.	8.464	14	26	0	5.236	7	15.928	20	537	8	204	1
Total		69		58		139		137		185		88
Maroc												
Concentré	1.253	18	1.217	18	1.375	21	1.671	27	2.085	34	2.079	35
Jus	1.370	7	1.245	6	645	3	421	2	889	5	5.116	74
Sous-prod.	8.776	9	6.757	12	16.48	43	12.372	35	11.544	30	10.879	13
Total		34		32	7	68		64		69		123

Quantités : tonnes; valeurs : 000.000 DH
Source : FRUMAT

- (b) les **citroflavonoïdes** sont obtenus à partir du rappage des écorces d'oranges avant extraction et séparation au niveau des presses des huiles simples et des citroflavonoïdes. La quantité produite pour une campagne normale est d'environ 20 tonnes, et le prix d'environ 100 DH/kg;
- (c) les **terpènes** sont obtenus soit à partir de la concentration des huiles essentielles, soit à partir du pressage des écorces avant séchage (production de pelettes) et récupération au niveau de l'évaporateur. La production peut atteindre plus de 100 tonnes et le prix d'environ 100 DH/kg;

- (d) les huiles simples sont obtenues à partir des écorces (presses et centrifugation). La production atteint environ 50 tonnes et le prix 30 DH/kg;
- (e) les huiles essentielles enrichies sont obtenues à partir des huiles simples à l'usine des Roches Noires. Une dizaine de tonnes est produite annuellement pour être vendue sur le marché local;
- (f) les arômes phase eau et les arômes phase huile sont récupérés au niveau de l'évaporateur de concentration des jus. Ces produits sont utilisés pratiquement en totalité dans les fabrications des produits finis de FRUMAT. Une très petite quantité est parfois vendue, soit sur le marché national, soit à l'exportation.

Réglementations douanières

6.0.112 Le tarif douanier commun de la CE appliqué aux produits que traite FRUMAT est de 19 % *ad valorem*. Cependant, les jus et concentrés en provenance du Maroc bénéficient d'avantages sur certains marchés. Tout d'abord, les jus de fruits en provenance du Maroc bénéficient toujours sur la France d'un contingent en franchise de droits de douane à hauteur de 16.000 tonnes (position 20.09) selon les termes de l'arrêté du 21 août 1976. Ensuite, au niveau de la CE entière, l'accord 88/452/CEE du 30 juin 1988 entre le Maroc et la CE prévoit un démantèlement progressif des droits, de sorte qu'au 1er janvier 1991, le Maroc bénéficiait de la possibilité d'exporter 15.000 tonnes sur la CE à droits réduits de 4,7 % (position 20.07). Israël bénéficie sensiblement des mêmes avantages que le Maroc. Le Maroc bénéficie donc d'avantages comparatifs certains dans le domaine réglementaire de l'accès aux marchés européens par rapport au Brésil et aux Etats-Unis.

6.0.113 Entre les deux contraintes importantes du marché (débouchés) et de l'approvisionnement qui mettent en évidence son extrême vulnérabilité, il convient de souligner que FRUMAT réussit à mettre sur le marché international des produits qui se caractérisent plus par des qualités de dégustation que par des qualités résultant de l'analyse de laboratoire. Cela tient à certaines caractéristiques des matières premières réceptionnées, et à une bonne maîtrise de l'entreprise sur ses technologies et les mélanges. Pour certains gros marchés, l'entreprise serait en mesure sans difficulté de vendre deux fois plus qu'elle ne produit habituellement à égalité des meilleurs prix du marché.

Les usines

6.0.114 Les usines d'extraction de jus de FRUMAT (Ain Sebaa, Kenitra, Taroudant) ont chacune la même capacité d'extraction : 80.000 tonnes par an. Elles ont sensiblement les mêmes équipements et postes de fabrication : réception, extraction, centrifugation, évaporation, séchage, pasteurisation, stockage, chaufferie. Pour les raisons mentionnées ci-dessous (risques, prix), leurs taux d'utilisation diminuent régulièrement depuis 1987/88 (figure 6.6).

- 6.0.115 Des problèmes d'environnement résultent des eaux usées rejetées par certaines usines :
- (a) les eaux usées résultant du séchage des écorces : après extraction des jus, les peaux d'agrumes sont pressées pour évacuer le maximum d'eau avant leur passage au sécheur. Les eaux de presse sont très riches en particules de peau, en huiles essentielles et en matières organiques. L'investissement (installation de «Waste Heat») a permis le

traitement de ces eaux et l'extraction de la matière sèche qui est récupérée pour l'aliment du bétail à l'entrée du sécheur. L'eau extraite du Waste Heat est rejetée. Dans le cas où le Waste Heat est saturé, il y a rejet d'eaux polluantes. Le problème ne se pose qu'à Kénitra où les eaux d'égout sont rejetées dans l'oued Sebou dont le débit est conséquent. A Taroudant, le problème se pose surtout lors des campagnes importantes de clémentines, car les peaux fines de cette variété colmatent facilement les parois internes du Waste Heat, ce qui réduit sa capacité. Le rejet d'eaux polluantes se pose donc dans ce cas relativement exceptionnel, mais il reste important dans la mesure où il n'y a pas de possibilité de rejeter ces eaux dans un oued : ce rejet se fait dans les séguias (canaux d'irrigation). La solution provisoire qui est adoptée consiste à faire des nettoyages fréquents du Waste Heat, le débouchage s'effectuant avec une pompe très puissante. De plus, les eaux sont décantées dans des champs d'épandage (4 hectares) labourés régulièrement. Aucune conséquence n'a été constatée au niveau de la nappe phréatique, mais, lorsque les rejets sont trop importants, le lagunage pose des problèmes de pollution de l'atmosphère : odeurs nauséabondes, moustiques; et

- (b) les autres eaux usées : à Taroudant, le lavage des fruits donne des eaux riches en matières organiques qui rejoignent le Waste Heat. De plus, les fumées en provenance du sécheur utilisées comme source d'énergie par le Waste Heat sont elles-mêmes lavées par le Waste Heat. Le rejet donne des eaux riches en acide sulfurique (provenant de la transformation du soufre contenu dans le fuel lourd). Ces eaux sont rejetées dans les lagunes d'épandage.

6.0.116 Sous réserve d'études plus approfondies, seule l'usine FRUMAT de Taroudant pose un problème pour l'environnement qui trouve donc une solution provisoire dans le système d'épandage et de lagunage. L'entreprise a cependant conscience de la nécessité de régler ce problème.

Problèmes financiers de l'entreprise

6.0.117 Sans entrer dans trop de détails, il convient de mettre en évidence les faits majeurs qui se sont produits depuis l'exercice 1984/85, et qui ont mis FRUMAT dans de graves difficultés financières. Depuis 1985/86, FRUMAT a beaucoup investi passant de 80 millions de DH (environ 9 millions de dollars) d'investissement brut (bilan 84/85), à 392 millions de DH (environ 46 millions de dollars; bilan 89/90), alors qu'il avait été initialement prévu un investissement de l'ordre de 166 millions de DH seulement (19 millions de dollars). Par ailleurs, par suite de l'allongement de la période de mise en marché des produits de l'entreprise, on constate que les stocks moyens sont passés de 1,6 mois du chiffre d'affaires en 1984/85, à 8,4 mois en 1989/90. Cela a

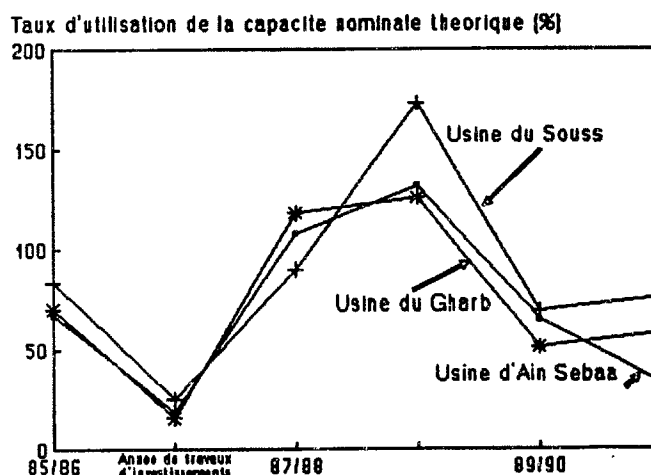


Figure 6.6 : Taux d'utilisation des usines FRUMAT (1985/86-1989/90)

créé une importante augmentation des besoins de l'entreprise en fonds de roulement. Face à cet important besoin de financement, l'entreprise n'a pas pu mobiliser les capitaux permanents nécessaires et les a financés par du court terme. Les frais financiers en résultant sont devenus considérables. Par ailleurs, en octobre 1990, le prix du concentré a brusquement chuté de \$2.450 la tonne, à \$1.300. Afin de s'assurer un optimum de tonnage et afin d'améliorer le taux d'utilisation des usines, l'entreprise avait augmenté ses prix d'achat de matières premières jusqu'à 1.008 DH la tonne en 1989/90. Il en résulte depuis l'exercice 89/90, un compte d'exploitation négatif et l'entreprise connaît de graves difficultés financières ayant conduit à des retards importants de paiement des fournisseurs d'agrumes et donc à leur désenchantement à livrer l'année suivante. C'est la mauvaise gestion du risque face aux fluctuations des prix et quantités, sur ses marchés amont et aval, qui, avec de trop lourds investissements, conduisit à une très grave situation. Il a dès lors paru utile de détailler cette question importante.

La position de risque de l'entreprise sur ses marchés

6.0.118 FRUMAT dispose d'un outil techniquement performant et même considéré comme se situant parmi les deux meilleurs du monde au point de vue de la qualité. FRUMAT est indispensable à la complète valorisation de la production agrumicole marocaine, d'autant plus que le verger commence à se renouveler et que la production se développe. Mais son approvisionnement est aléatoire, le déséquilibre de son bilan est grave et sa position de risque entre les marchés intérieurs des agrumes et ceux extérieurs des concentrés et jus est difficile. Il est clair que, dans le domaine de la transformation des agrumes, FRUMAT domine le marché marocain. Cette situation monopsonistique aurait pu lui donner un pouvoir considérable pour maintenir très bas ses prix d'approvisionnement. Deux contraintes viennent entraver ce mouvement : (a) les vendeurs d'agrumes ont le choix de vendre leurs produits non exportés sur le marché intérieur marocain des produits frais; et (b) la direction de FRUMAT, pour diverses raisons, n'est pas entièrement intéressée à maximiser ses profits. Ceci provient d'abord de l'héritage des interventions de l'Etat au nom d'un intérêt social pour le secteur, mais aussi du fait que de nombreux actionnaires de l'entreprise sont des producteurs qui seraient directement pénalisés par des prix bas de leurs produits, mais moins directement pénalisés par des pertes de FRUMAT (surtout si, compte tenu de l'importance nationale de l'entreprise, l'Etat les prenait à sa charge).

6.0.119 Un des points ayant conduit aux difficultés financières de l'entreprise provient du fait que, sous ces diverses contraintes, les prix des agrumes ne sont fixés qu'en février pour l'ensemble de la saison. Les relations contractuelles de l'entreprise la mettent dans une situation de risque difficile à gérer pour toute entreprise, mais que FRUMAT n'a jamais vraiment gérée. C'est cet étranglement entre le prix fixé aux producteurs (sous peine de ne pas recevoir d'approvisionnements suffisants) et les prix des marchés internationaux qui met l'entreprise en situation de risque sur une période qui, de plus, s'allonge.

Relations contractuelles avec les producteurs

6.0.120 Le producteur d'agrumes arbitre entre trois choix :

- (a) récolter lui-même et vendre sur le marché intérieur : il reçoit le prix «spot», fixé le jour de sa vente, lors de sa livraison;
- (b) contracter la récolte et la vente des produits avec une station qui trie les produits, pour la vente i) à l'exportation, ii) sur le marché intérieur ou iii) pour la transformation en jus, d'où résulte un prix moyen en fin de campagne, dont le solde après retenue des coûts et d'une marge, est ristourné au producteur; ou

- (c) vendre sa production «sur pied», c'est-à-dire avant récolte, au soin et au risque de l'acheteur de la récolter et de la vendre. Le contrat est fait à prix fixe pour l'unité de verger dont la production est vendue.

6.0.121 Les ventes à la transformation sont effectuées selon des conditions fixées par FRUMAT, mais ces conditions ont évolué. Avant 1982, FRUMAT annonçait un prix unique pour chacune des principales variétés du verger national. Ce prix était tenu quelle que fût la quantité livrée. Il en est résulté une difficulté d'approvisionnement pour l'entreprise. Il a été indiqué plus haut qu'à partir de 1982, une incitation à livrer de plus grands tonnages fut introduite. Un tarif fut donc annoncé en début de campagne, avec un prix maximum et des pénalités si les quantités livrées étaient inférieures aux quantités contractées. Les quantités optimales pour le prix étaient fixées en fonction des rejets attendus de la station de conditionnement. Toutefois, au cours des années 1986/87 et suivantes, les pénalités devinrent de plus en plus sévères et conduisirent à réduire les engagements de début de campagne de façon à éviter de tomber au-dessous de la quantité contractuelle. Finalement, en 1990/91 ce système des pénalités fut abandonné et FRUMAT annonça un prix de 230 DH/tonne quelles que soient les variétés et les quantités : ceci ne représentait qu'environ 25 % du prix offert l'année précédente.

Relations contractuelles à l'exportation

6.0.122 Dans la CE comme hors CE, la grande majorité des contrats spécifie le prix, la quantité et sont pour livraison immédiate ou très proche. Quelques contrats à livraison différée jusqu'à un mois sont aussi effectués. Pour certains marchés hors CE, les contrats fixent les prix, quantités et qualités mais prévoient une répartition des livraisons sur une période allant jusqu'à une année. Au total plus de 80 % des exportations sont vendues au prix en vigueur et donc fluctuant tout au long de l'année, avec une pratique des clients d'attendre le plus possible pour commander et ainsi réduire leurs stocks. Moins de 20 % sont fixés pour livraison en différé («*forward contracts*»).

La position-risque de FRUMAT

6.0.123 L'entreprise connaît en conséquence deux catégories de risques sur ses marchés : un risque de quantité et un risque de prix. S'adressant à des marchés internationaux très compétitifs, toute entreprise se voit obligée de gérer ces risques en utilisant les techniques les plus sophistiquées. FRUMAT ne l'ayant pas fait jusqu'à présent, sa position était, de fait, hautement spéculative et des pertes en résultèrent. La méthode de formation de ses prix d'approvisionnement crée sa position risque pour l'année et sa marge n'est pas alors bloquée par des ventes corrélatives sur les marchés extérieurs qui eux fluctuent toute l'année : (a) marchés physiques (spot ou forward); ou (b) marché à terme de New-York pour les quantités restant invendues¹⁵. L'entreprise a dès lors atteint un domaine de marketing et de finance où les outils de gestion des risques sont plus importants et plus sophistiqués que les méthodes commerciales de vente des produits. L'avenir de l'entreprise dépend donc :

- (a) de l'emploi optimum de ces techniques, ce qui implique le suivi en temps réel de la position risque, de la fluctuation des prix, de leur couverture, de l'effort de différenciation des jus pour sortir de la position de preneur de prix et devenir faiseur de prix pour

¹⁵Les quantités vendues à terme à New-York n'étant pas destinées à être livrées physiquement, mais la position étant levée proportionnellement et corrélativement aux ventes physiques échelonnées tout au long de l'année.

un produit marocain distinct des autres produits offerts par la concurrence étrangère, etc.;
et

- (b) de la volonté des professionnels du secteur et de l'Etat de lui voir jouer pleinement, et donc librement, son rôle d'entreprise valorisant une importante ressource nationale.

6.0.124 Durant la dernière campagne, ces considérations n'ont pas échappé aux groupes exportateurs qui ont pris la responsabilité, malgré les graves difficultés que connaît FRUMAT, de s'engager auprès de l'entreprise sous la forme d'un comité de direction. Un administrateur délégué a été nommé auprès de la direction générale. Cette nouvelle organisation, indépendamment des décisions importantes qu'elle a déjà prises (fermeture provisoire d'une usine, fixation des prix de campagne, réorientation commerciale, etc.), est en train d'étudier un plan de redressement. Les décisions les plus importantes à prendre sont de plusieurs ordres : recomposition du capital quantitativement et qualitativement, suivie de la nomination d'un nouveau conseil d'administration, dont il est souhaitable qu'il soit plus personnalisé que l'actuel dont la caractéristique est d'être entièrement constitué de personnes morales; reconstitution des fonds propres; politique nouvelle d'engagement d'approvisionnement à l'entreprise avec plusieurs solutions envisageables : FRUMAT pourrait par exemple procéder à des achats sur pied et/ou avoir ses propres propriétés.

Conserves d'olives

6.0.125 La structure de la filière des conserves d'olives est simple (figure 6.7). Contrairement à ce qui se passe dans la plupart des pays producteurs d'olives (en particulier en Espagne qui est le premier producteur mondial d'olives), il n'y a généralement pas, au Maroc, de différence variétale entre les olives de conserves et les olives destinées à l'huilerie (sauf le cas particulier de certaines propriétés qui ont introduit des variétés de conserves européennes). La différence essentielle entre les deux destinations est l'état de maturité du fruit à la cueillette, et la méthode de la cueillette, le calibre des fruits, l'état sanitaire, la taille et la conduite d'un verger.

6.0.126 L'olive picholine marocaine constitue une matière première permettant aussi bien le confisage moderne de l'olive (vertes et noires en saumure, noires ridées), que des préparations traditionnelles (cassées, tailladées, piquées, sels secs, etc.) qui ont permis à ces produits de s'imposer sur le marché. De plus, à terme de sa maturité, l'olive marocaine a un bon rendement en huile. Les principales zones de production de l'olive destinée aux conserveries sont Marrakech, Beni Mellal, El Kelaa, Fquih B/Salah, Taourirt, Taza, Taroudant et Guercif. Les récoltes en vert commencent fin septembre/début octobre, et se terminent par l'olive noire fin décembre.

Approvisionnement des conserveries

6.0.127 L'approvisionnement des usines, (sur une quantité significative étudiée de 52.000 tonnes), se fait de la manière suivante¹⁶ :

¹⁶Source : "Situation du Secteur des Conserves végétales", MARA, sept. 1988.

* Achat direct de la conserverie :	57 %
dont achat sur souks	24 %
achat sans contrat	11 %
achat avec contrat	22 %
* Production intégrée à l'usine	21 %
* Achats par des intermédiaires	22 %

Les contraintes de production (techniques culturales des oliviers, méthodes de récoltes) ni le calendrier des livraisons des produits ne conduisent les industriels de ce sous-secteur à préférer l'intégration des cultures. Ils préfèrent prendre les quantités disponibles sur le marché. Les coûts de l'intégration paraissent en effet difficilement couvrir, sauf pour les transformations plus avancées, les avantages à attendre en matière d'approvisionnement des usines et de garantie de qualité du produit final. L'approvisionnement des conserveries bénéficie toutefois de la politique suivie en matière de subvention des huiles alimentaires, qui agit au détriment des huiles d'olives¹⁷. En effet, l'huile d'olive, non subventionnée au consommateur est chère et une part notable de la production d'olives est donc disponible et peut approvisionner la conserverie.

Produits de l'industrie

6.0.128 La préparation de l'olive est de type soit traditionnel (et même familiale), soit industriel. Dans ce dernier cas on parle du confisage de l'olive. Dans l'un et l'autre cas, l'olive se prépare à partir d'une récolte d'olives soit vertes, soit noires, soit dans un état intermédiaire de maturité (on parle alors d'olives rouges ou tournantes). Qu'elle soit traditionnelle ou industrielle, la préparation de l'olive consiste dans sa désamérisation et la stabilisation de son état. Dans les fabrications traditionnelles cette opération se fait pour les olives vertes cassées, ou tournantes, tailladées par des lavages successifs à l'eau puis par une mise en saumure dont le niveau de concentration et l'acidification seront fonction du désir qu'a le consommateur local de poursuivre ou non la désamérisation par une fermentation lactique. Pour les olives noires, la désamérisation se fait uniquement par le sel, que les olives soient piquées ou non (sels secs). Ces fabrications traditionnelles peuvent se faire sans grands moyens et elles se font souvent à la maison. Dans les fabrications modernes, en usine, la désamérisation des olives vertes se fait par une attaque dans un bain de soude caustique, suivie, après lavage à l'eau, d'une mise en saumure et d'une fermentation lactique. Dans le cas des olives noires (lisses en saumure à partir d'olives tournantes, ou ridées à partir d'olives noires), la désamérisation se fait aussi par une attaque de l'olive dans un bain de soude caustique, mais elle n'est pas suivie de fermentation. Par contre cette attaque à la soude sert aussi à fixer la couleur noire par oxydation des olives à l'air.

6.0.129 Les olives ont une valeur proportionnelle à leur calibre. Les olives vertes en saumure; noires en saumure et noires ridées sont vendues et exportées soit en fûts soit, de plus en plus, en emballages-consommateurs appertisés (bocaux et boîtes). Les olives traditionnelles (cassées, tailladées, piquées, sels secs) sont habituellement vendues et exportées uniquement en fûts.

¹⁷Voir annexe 3, section C.

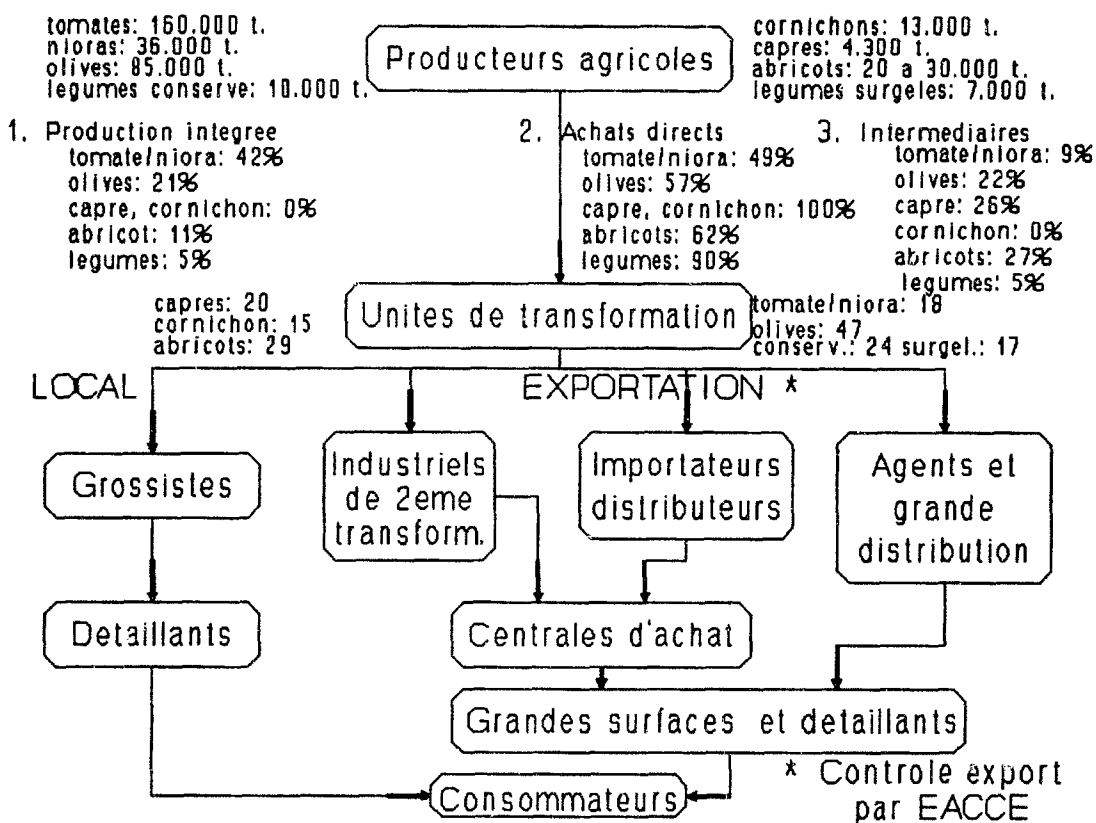


Figure 6.7 : Filières de transformation des fruits et légumes

Unités de production

6.0.130 Il est toujours difficile de faire une estimation des capacités installées surtout pour un produit comme l'olive où un simple stock de fûts, un calibreur et de l'eau permettent à un atelier de s'installer. Les chiffres que nous retenons aussi bien pour les olives que pour les autres produits sont ceux qui nous ont paru les plus cohérents, et concordants, parmi les différentes sources d'information. Ainsi, la capacité de préparation des olives en conserves a pu être estimée en 1988 à 118.000 tonnes¹⁸. De sorte que, les exportations ayant été cette année-là de 40.000 tonnes et les fabrications pour le marché national estimées à 45.000 tonnes, l'utilisation des capacités installées peut être estimée à plus de 70 %. La localisation des usines d'olives est fournie au tableau 6.21.

¹⁸Source : "Programme de développement du secteur des Oléagineux", MARA FAO Project, mars 1988. Ce chiffre de capacité est très proche de celui du MARA pour 1985 dans "Situation du secteur des Conserves Végétales", septembre 1988, qui est de 116.824 tonnes.

6.0.131 Avec 25 usines sur les 47 existant au Maroc, Marrakech est le grand centre de production des olives au Maroc. La région de Meknès/Fès a aussi des productions significatives. La répartition géographique des capacités installées et des productions nationales est la suivante :

	Capacités	Production
* Marrakech	68,6%	69,7 %
* Casablanca/Mohammedia	5,7%	6,4 %
* Fès/Meknès	22,9%	20,1 %
* Autres	2,8%	3,8 %

(Source : "Programme de développement du secteur des oléagineux", MARA FAO Projet FAO, mars 1988)

6.0.132 Les technologies de transformation des différentes qualités d'olives ont beaucoup évolué au cours de la dernière décennie et certains industriels ont fait de très importants investissements de modernisation aussi bien dans le confisage des différentes qualités d'olives que dans le conditionnement (pasteurisation). Certaines de ces entreprises marocaines sont certainement parmi les plus performantes qui existent actuellement. Les unités de transformation d'olives sont donc à des niveaux très largement différents non seulement au point de vue technique, mais aussi au niveau commercial. En 1990/91, sur 46 exportateurs, les exportations ont été faites de la manière suivante :

	Quantité	Valeur
3 exportateurs représentent	50,4%	50,8 %
5	64,2%	63,6 %
7	74,0%	75,9 %
12	85,6%	85,9 %
16	91,2%	91,0 %

Les marchés

Tableau 6.27 : Exportations d'olives
(1970/75-1990/91)

	70/75(a)	75/80(a)	80/85(a)	87/88	88/89	89/90	90/91
Quantité (000 t)	31,3	38,6	38,1	33,7	40,7	53,1	69,1
Valeur (000.000 DH)	53,5	191,7	188,2	281,8	358,9	421,6	522,2

Source : EACCE

(a) Moyenne.

6.0.133 Ce secteur est en pleine expansion. Après avoir connu depuis les années 70 jusqu'à 1987/88, une certaine stagnation aux alentours de 30 à 40.000 tonnes, les exportations marocaines ont très fortement augmenté ces dernières années (tableau 6.27). Le marché traditionnel de l'olive marocaine est le marché français dont ce produit marocain a pratiquement acquis le monopole de fourniture. Cela

mérite quelques explications. Il faut observer que le consommateur d'olives est méditerranéen. La France est le seul pays à très forte population méditerranéenne qui n'a plus (surtout depuis le gel de 1956) une production suffisante pour satisfaire une consommation importante et exigeante (la production française d'olives en conserves est de l'ordre de 2.000 tonnes de spécialités, pour une consommation de l'ordre de 50.000 tonnes). Certes, d'autres pays importent et consomment des olives, comme les pays nord-européens, mais cette consommation n'est pas ou peu alimentaire et les olives constituent plutôt un gadget dans une gamme de produits soit condimentaires, soit apéritifs.

Tableau 6.28 : Distribution par pays des exportations d'olives (1990/91)

(%)

Destination	Quantité exportée	Valeur des exportations
Total CE	84,9	83,7
dont France	67,5	63,4
Italie	10,2	12,8
Autres pays CE	7,2	7,5
Etats-Unis	8,1	8,6
Autres pays	7,0	7,6

Source : EACCE

6.0.134 Au titre de l'accord CE, les olives marocaines accèdent aux marchés européens en exemption de droits de douanes. Cependant, le marché français, malgré son très grand intérêt et sa proximité, n'est pas extensible et il faudrait diversifier les débouchés. Ce n'est probablement pas un hasard si les augmentations significatives des tonnages et des exportations constatées sont essentiellement faites sur les marchés italien et américain (tableau 6.28). Il convient également de noter que le Maroc est de moins en moins exportateur d'olives en vrac, et de plus en plus vendeur de produits finis en boîtes ou en bocaux, les exportations en fûts (vrac) n'ayant représenté en 1990/91 que 8 % en quantité. Des associations ou joint ventures existent entre des industriels marocains et des fabricants/importateurs, en particulier français.

Développement du secteur

6.0.135 La poursuite du développement du secteur va essentiellement (a) en direction de l'Italie et des Etats-Unis; (b) dans la recherche de nouveaux marchés et de nouvelles qualités de produits spécifiques à ces nouveaux marchés; et (c) vers la modernisation des unités de transformation.

Conserves de cornichons

Approvisionnement des usines

6.0.136 Depuis le début des années 1980, la production de cornichons a connu une très forte progression, passant de 1.800 tonnes (304 hectares) en 1982/83, à 12.761 tonnes (4.073 hectares) en 1990/91. Les principales zones de production sont Settat, El Jadida and Doukkala. Les récoltes se font en deux campagnes annuelles : fin mai à fin juillet et fin août à début octobre. L'approvisionnement des usines se fait uniquement par des achats directs, avec ou sans contrat. Cet approvisionnement des usines, (sur une quantité significative étudiée de 13.000 tonnes), se fait de la manière suivante :

* achat direct de la conserverie	100 %
dont achat sans contrat	45,3 %
achat avec contrat	54,7 %
* production intégrée à l'usine	[pour mémoire]

Produits de l'industrie

6.0.137 Les cornichons vendus par le Maroc sur les marchés d'exportation sont principalement au vinaigre et aromatisés. Leur prix est d'autant plus élevé que le calibre est petit. Ils sont appertisés en bocaux ou en boîtes. Il existe également en Allemagne et dans les pays de l'Europe de l'Est des consommations de gros cornichons aigre-doux. Il n'existe plus beaucoup au Maroc d'exportations de cornichons en vrac (fûts de cornichons au vinaigre ou en saumure).

Unités de production

6.0.138 Les capacités installées et leurs utilisations sont les suivantes :

Capacité installée en 1988 (t./an)	23.100
Exportation en 89/90	15.200

Taux d'utilisation estimé de la capacité nominale théorique : 66 %.

En fait, le total des capacités cornichons + câpres (31.340 tonnes) estimées par le MARA est assez proche de l'estimation faite par le MCI en 1989; elle était de 27.200 tonnes de capacité pour les cornichons et câpres.

6.0.139 Les zones côtières de production agricole font de la région de Casablanca, qui a sept usines sur les quinze existantes, la principale zone de production des conserves de cornichons, suivie par Marrakech et Fès/Meknès. La répartition géographique des capacités et des productions est la suivante (voir également le tableau 6.21 sur le nombre d'unités par région) :

	Capacité	Production
* Marrakech	30,3%	21,5 %
* Casablanca/Mohammedia	45,4%	55,4 %
* Fès/Meknès	20,5%	21,1 %
* Autres	3,8%	2,0 %

(Source : "Situation du Secteur des Conserves Végétales", Septembre 1988, MARA)

6.0.140 Comme pour les olives, il existe une grande différence technologique et commerciale entre les conserveries qui font des cornichons. Trois conserveries, sur les quinze que compte le secteur, font les deux tiers des exportations : en 1990/91, les trois premiers exportateurs représentaient 64,2 % des quantités exportées (68,6 % en valeur); cinq exportateurs : 79,4 % des quantités (83,7 % en valeur); neuf exportateurs : 95,3 % des quantités (97,2 % en valeur); et douze exportateurs : 99,7 % en quantité (99,8 % en valeur). Egalement comme pour les olives, les cornichons sont de plus en plus conditionnés au Maroc, les exportations en vrac (fûts) ne représentant plus que 5,7 % du volume des exportations et 3,8 % de la valeur.

Les marchés

6.0.141 Ce secteur a connu une forte expansion. Après avoir progressivement augmenté depuis le début des années 70, les exportations se situent depuis 1988 entre 15 et 16.000 tonnes (tableau 6.29). Les marchés d'exportation des cornichons en conserves sont essentiellement français. Toutefois, l'Allemagne commence à représenter un chiffre significatif (tableau 6.30).

Tableau 6.29 : Exportations de cornichons (1975/80-1990/91)

	75/80(a)	80/85(a)	87/88	88/89	89/90	90/91
Quantité (000 t)	6,9	8,9	11,3	15,2	15,8	16,4
Valeur (000.000 DH)	19,8	42,9	127,4	178,5	185,0	182,3

(a) moyenne annuelle
Source : EACCE.

Développement du secteur

6.0.142 Les contraintes pour poursuivre le développement de la production des conserves de cornichons sont d'ordre douanier. En effet, ce produit bénéficie sur la France d'un contingent limité à 3.200 tonnes et d'aucun avantage au titre de l'accord CE, alors que son concurrent principal, la Turquie, peut exporter sur la CE sans subir de droits et sans limitation de quantité. Au-delà des 3.200 tonnes exportées sur le seul marché français, les produits du Maroc subissent un droit de douane de 22 %.

Conserves de câpres

Approvisionnement des conserveries

6.0.143 Les principales zones de production des câpres sont le Gharb, Safi, Souss, Taza et Guercif. La récolte a lieu de début mai à fin août. L'approvisionnement des usines se fait essentiellement sur les souks par des achats directs par les conserveries. Sur une quantité significative étudiée de 3.575 tonnes, l'approvisionnement se fait de la manière suivante :

- * achat direct de la conserverie : 74,2 %; dont achat sur souks : 69,2 % et achat sans contrat : 5,0 %; et
- * achats par des intermédiaires : 25,7 %.

Produits de l'industrie

6.0.144 La câpre est le bouton à fleurs, confit, d'un arbuste, le câprier. La câpre se confit en saumure au sel et se conserve au vinaigre. Les câpres sont d'autant plus chères que le calibre est plus petit.

Unités de production

6.0.145 Les capacités installées et leurs utilisations sont les suivantes :

- * capacité installée en 1988 : 8.240 tonnes/an;
- * exportation en 89/90 : 4.300 tonnes/an;

Taux d'utilisation estimé de la capacité nominale théorique : 52 %. La localisation des 20 unités de production est indiquée au tableau 6.21. Avec dix usines sur les 20 existantes au Maroc, Fès est le principal centre de production des conserves de câpres, suivie par Marrakech. La répartition géographique des capacités et des productions est la suivante :

Tableau 6.30 : Distribution par pays des exportations de cornichons

(%)

Destination	Quantité exportée	Valeur des exportations
Total CE	98,4	94,6
dont France	79,2	78,8
Allemagne	16,1	15,7
Autres pays CE	3,0	3,0
Autres pays	1,6	5,4

Source : EACCE

Capacités de production

- * Marrakech 32,8 % 24,3 %
- * Casablanca/Mohammedia 6,7 % 11,4 %
- * Fès 60,5 % 64,3 %

(Source : "Situation du Secteur des Conservees végétales", Septembre 1988, MARA)

Les marchés

6.0.146 Les exportations de câpres (tableau 6.31) sont restées de l'ordre de 3.000 tonnes jusqu'à la fin des années 80, puis elles sont passées à 4.000 tonnes. Ce produit, pour lequel le Maroc a une position de leader, et devenu très cher, passant de 12 DH/kg entre 1975 et 1980, à 33 DH/kg à la fin des années 80. Les marchés d'exportation des câpres en conserves sont essentiellement européens (tableau 6.32). Sur les 20 fabricants de conserves de câpres, la répartition des exportations en 1990/91 a été la suivante : les deux premiers exportateurs détenaient 39,8 % des volumes (36 % en valeur); les huit premiers exportateurs : 79 % des volumes (77,6 % en valeur). Au titre de l'accord CE, les câpres marocaines accèdent aux marchés européens en exemption de droits de douanes.

**Tableau 6.31 : Exportations de capres
(1975/80-1990/91)**

	75/80(a)	80/85(a)	87/88	88/89	89/90	90/91
Quantité (000 t)	3,3	2,8	3,2	3,7	4,3	4,3
Valeur (000.000 DH)	36,1	53,8	99,0	134,9	139,5	137,0

(a) moyenne annuelle
Source : EACCE

**Tableau 6.32 : Destinations des exportations
de capres en conserve**

(%)

Destination	Quantité exportée	Valeur des exportations
Total CE	91,1	90,8
dont Italie	54,3	49,6
France	18,9	24,6
Espagne	7,8	9,6
Autres pays	8,9	9,2

Source : EACCE

Développement du secteur

6.0.147 Malgré sa position dominante sur ce marché, le développement de la production de câpres a des limites qui sont de deux ordres : (a) l'approvisionnement, car il s'agit d'un produit de cueillette dont la récolte reste aléatoire; et (b) la câpre est un produit très cher et son utilisation condimentaire n'en fait pas un produit de première nécessité.

Conserves de légumes appertisés et surgelés

6.0.148 En matière de conserves de légumes appertisés et surgelés, l'industrie est essentiellement tournée vers un seul produit : le haricot vert, et essentiellement la qualité «extra fin».

L'approvisionnement des conserveries

6.0.149 Depuis le début des années 1980, la production de haricots verts de saison et destinés à l'agro-industrie a connu une très forte régression passant de 33.600 tonnes (4.100 hectares) en 1982/83, à 15.800 tonnes (3.200 hectares) en 1990/91). Les principales zones de production sont les zones en bord de mer : Loukkos, Rabat/Salé, El Jadida, Gharb, et un peu Berkane. Les récoltes se font en deux campagnes annuelles de début avril à fin juillet, et de fin octobre à novembre.

6.0.150 L'approvisionnement des usines se fait majoritairement par des achats directs des conserveries (échantillon significatif de 20.600 tonnes) se fait de la manière suivante :

* achat direct de la conserverie :	90,6 %
dont achat sur souks	26,2 %
achat sans contrat	15,1 %
achat avec contrat	49,1 %
* production intégrée à l'usine	4,6 %
* achat par des intermédiaires	4,3 %

(Source : "Situation du Secteur des Conserves végétales", MARA, Sept.1988)

Produits de l'industrie

6.0.151 Il existe au Maroc une production limitée de conserves de légumes appertisés, destinée au marché national et fabriquée essentiellement par une seule société. L'explication de cette production limitée destinée au marché national est la très faible consommation des produits en conserves. Les marchés marocains sont toute l'année abondamment pourvus en produits frais d'excellente qualité, et à des prix raisonnables. La consommation de conserves s'en trouve d'autant très limitée. Ceci est également vrai pour la consommation de conserves de fruits. Les légumes en conserves fabriqués au Maroc, et exportés, sont uniquement des haricots verts classiques essentiellement «extra fins», avec un faible pourcentage de «très fins», et sont essentiellement destinés au marché français. Il en est de même pour les produits surgelés. Il s'agit essentiellement encore de haricots verts «extra fins» pour le marché français et d'une petite quantité de légumes de la gamme couscous destinés à l'exportation.

6.0.152 Les normes OCDE de qualité physique du haricot vert «extra fin» définissent un calibre inférieur à 6 mm pour le produit vendu en frais, et inférieur à 6,5 mm pour le produit soit appertisé soit surgelé. Ces normes ne précisent pas par contre la nature des deux grands groupes de variétés qui peuvent rentrer dans cette classe de produits :

- * soit des variétés classiques : dans ces variétés, le haricot vert extra fin doit être cueilli en plusieurs passages dans un état immature. Ce sont ces variétés qui sont produites au Maroc où elles sont récoltées manuellement;

- * soit des variétés hybrides, dont la maturité en «extra fin» a été regroupée de façon à pouvoir les cueillir mécaniquement. Ce sont ces variétés hybrides qui sont produites en Europe. Le développement récent de ces variétés, et la possibilité de les récolter mécaniquement (et donc économiquement), explique en grande partie la stagnation de la fabrication du haricot vert «extra fin» au Maroc.

Unités de production

6.0.153 Les capacités installées des conserveries de légumes sont importantes par rapport aux productions actuelles¹⁹ :

- * capacité installée en 1988 : 37.200 tonnes/an;
- * exportation en 1989/90 : 9.300 tonnes/an;

Taux d'utilisation estimée de la capacité nominale théorique : 25 %

6.0.154 Les capacités installées en légumes surgelés sont très importantes et relativement peu utilisées²⁰.

- * capacité installée en 1988 : 59.174 tonnes/an;
- * exportation en 1989/90 : 7.149 tonnes/an;

Taux d'utilisation estimée de la capacité nominale théorique : 12 %

Les usines sont presque toutes situées en bord de mer et principalement dans la région de Casablanca.

Ville	Nombre d'usines	Ville	Nombre d'usines
Agadir	appert. : 1 surgélation : 0	Casablanca	appert. : 8 surgélation : 6
Mohammedia	appert. : 2 surgélation : 1	Meknès	appert. : 2 surgélation : 1
Rabat	appert. : 3 surgélation : 3	Berkane	appert. : 1 surgélation : 1
Safi	appert. : 2 surgélation : 3	Larache	appert. : 5 surgélation : 2

(Source : EACCE)

¹⁹Source : "Situation du Secteur des Conserves végétales", MARA, septembre 1988.

²⁰Source : MARA.

6.0.155 La répartition géographique des capacités et de la production des conserveries de légumes est la suivante :

	Capacités	Production
* Marrakech	1,2%	2,0 %
* Casablanca/Mohammedia /Rabat/Kenitra/Larache	66,0%	69,0 %
* Agadir/Safi	11,6%	5,2 %
* Fès/Meknès/Oujda	21,2%	23,8 %

Tableau 6.33 : Exportations de haricots verts de conserve (1975/80-1990/91)

	75/80(a)	80/85(a)	87/88	88/89	89/90	90/91
Quantité (000 t)	16,8	12,6	16,7	10,3	11,6	9,3
Valeur (000.000 DH)	65,6	101,6	120,6	121,7	149,6	124,2

(a) moyenne annuelle
Source : EACCE

Le marché

6.0.156 Les tableaux 6.33 et 6.34 présentent les exportations de haricots verts en conserves et de légumes surgelés. Le marché d'exportation des haricots verts en conserves et des surgelés du Maroc est essentiellement le marché français (tableaux 6.35 et 6.36). Sur les 25 exportateurs de conserves (campagne 1990/91), la répartition des quantités et des chiffres d'affaires est la

Tableau 6.34 : Exportations de légumes surgelés (1987/88-1990/91)

	87/88	88/89	90/91
Quantité (000 t)	6,0	5,9	7,1
Valeur (000.000 DH)	82,2	75,4	103,7

Source : EACCE

suivante : le premier exportateur représente 34,8 % des quantités (21,9 % des valeurs); les quatre premiers exportateurs : 63,4 % des quantités (59,9 % des valeurs); les dix premiers exportateurs : 88,3 % des quantités (87,3 % des valeurs) et les quatorze premiers exportateurs : 94,2 % des quantités (92,7 % des valeurs). Sur 19 exportateurs de surgelés, le leader, après la récente prise de contrôle de son principal concurrent, représente maintenant 50,5 % des volumes exportés (51,9 % en valeur); les quatre premiers exportateurs : 67,9 % des volumes (68,0 % des valeurs); les neuf premiers exportateurs : 89,3 % des volumes (89,2 % des valeurs). Les réglementations douanières à l'importation en CE de conserves de légumes (haricots verts et concentrés de tomates) accordent un contingent de 4.500 tonnes dans le cadre des accords Maroc/France, et de 8.500 tonnes (haricots verts et petits pois) dans le cadre des accords

Maroc/CE. Au-delà de ces quantités, les droits de douane sont de 19,2 %. Les légumes surgelés ont supporté 13,2 % de droit jusqu'en 1986. Ces produits vont bénéficier (au titre de l'accord avec la CE) d'une diminution progressive des droits qui deviendront nuls en 1996.

Le développement du secteur

6.0.157 Depuis 1980, on constate une chute importante des exportations atteignant presque 50 %, sans que cette réduction ne soit compensée par une hausse des exportations de haricots verts surgelés, puisque ces dernières sont restées stables entre 6 à 7.000 tonnes. Le haricot vert classique de qualité «extra fin», en conserve, est un produit de haut de gamme dont la consommation, presque exclusivement française est d'environ 25.000 tonnes, et dont la récolte est restée longtemps manuelle. Cela avait permis au Maroc

dans les années 70, de prendre une part très significative de ce marché au détriment des producteurs du sud-ouest de la France. Les exportations du Maroc étaient importantes et se situaient alors entre 16 et 20.000 tonnes. Au début des années 80, la récolte mécanique est apparue en France à partir des variétés hybrides («mange-tout»), aussi bien au niveau gustatif qu'à celui de l'aspect physique. Mais les normes sont ainsi faites, et l'on peut dire mal faites, que le seul critère d'appellation «extra fin» est uniquement fondé sur le diamètre.

6.0.158 Les productions marocaines appertisées en boîtes, ne sont plus devenues compétitives face à des produits dont la récolte et la fabrication sont complètement mécanisées. Il ne restait plus au Maroc qu'à fabriquer du très haut de gamme dont toutes les qualités soient identifiables par le consommateur. Dans ce cas, on doit généralement préférer de rendre les produits visibles à l'intérieur de l'emballage (surgelés, ou en bocaux et non en boîtes métal), cueillis et éboutés à la main, rangés manuellement, etc. Cela a permis au Maroc de maintenir une certaine fabrication, mais laisse de grandes capacités de production inemployées.

Tableau 6.35 : Destination des exportations de haricots verts en conserves (1990/91)

(%)

Destination	Quantité exportée	Valeur des exportations
Total CE	100	100
dont France	93,8	93,1
Espagne	5,2	5,3

Source : EACCE

Tableau 6.36 : Destination des exportations de légumes surgelés (1990/91)

(%)

Destination	Quantité exportée	Valeur des exportations
Total EC	100	100
dont France	96,2	96,5
Espagne	2,7	2,2

Source : EACCE

Sortir du mono-produit, mono-marché

6.0.159 Cette évolution du produit et de son marché, dans le domaine du haricot vert «extra fin» illustre bien le problème du développement de la transformation des fruits et légumes au Maroc. Dès lors qu'elle arrive à mécaniser la production agricole, la récolte et la transformation, l'agro-industrie européenne (et plus généralement celle des pays à main-d'oeuvre coûteuse) est capable de mettre sur les marchés de consommation, de grandes quantités de produits à des prix bas. Elle est aussi capable, en cas de nécessité, de défendre l'accès au marché européen à ses frontières, et a même été capable de faire subventionner certaines de ses transformations. Par contre, aussi bien au niveau de la production agricole que de la transformation, il est devenu difficile en Europe, sauf à mettre des produits très chers sur le marché, de produire du haut de gamme que réclame la clientèle exigeante, à haut pouvoir d'achat. Comme il a su le faire pour le haricot vert «extra fin», le Maroc doit diversifier sa gamme et particulièrement viser ces marchés de haut de gamme. Ses avantages comparatifs par rapport à d'éventuels concurrents sont particulièrement solides et peuvent se fonder sur la qualité gustative et de présentation de ses produits, la qualité de sa main-d'oeuvre et de son management, la qualité des services, sa proximité et sa connaissance des marchés, etc. Mais il faut pour cela que le Maroc sorte de l'ornière du mono-produit pour un mono-marché. S'agissant des légumes, on ne parle que du haricot vert, on verra ci-dessous qu'en ce qui concerne les fruits, on ne parle que des abricots et pour l'un et l'autre de ces deux produits, le Maroc n'a jusqu'à présent atteint que le seul marché français.

6.0.160 Pour les légumes, en particulier en surgelés, les professionnels marocains étudient des développements dans des produits tels que les artichauts, les brocolis, les asperges, les mini-légumes (courgettes, aubergines, etc. de petites tailles), les champignons sylvestres ou de couches, etc. ainsi qu'une gamme de produits aromatiques, prêts à l'emploi, tels que l'ail ou extrait d'ail, l'oignon, le persil, le coriandre, le basilic, et autres plantes aromatiques²¹. Afin de faciliter le lancement de ces produits et d'apprendre les spécificités de ces marchés, les premières clientèles visées pourraient être les collectivités et les utilisateurs industriels de deuxième transformation, et donc la gamme des semi-produits pour lesquels la démarche marketing est fondée sur des caractéristiques technologiques et le prix pour lesquels le Maroc a développé, ou peut développer, une compétence et un avantage comparatif.

6.0.161 Cette diversification ne peut généralement pas être entreprise par un industriel seul. Elle implique en effet la mise en oeuvre de longs et importants moyens, nécessitant des financements conjoints d'origines privée et publique :

- (a) **au plan marketing**, pour connaître les besoins de la clientèle (besoins technologiques et prix pour les semi-produits), la concurrence, fournir le produit et les services attachés au produit, que souhaite la clientèle;
- (b) **au plan agricole** : dans les domaines de l'expérimentation agricole pour l'adaptation et l'introduction de nouveaux produits ou variétés; dans le domaine de la vulgarisation auprès des agriculteurs; dans l'établissement de programmes de cultures de ces nouveaux produits. Cette activité ne peut être entreprise que dans un cadre interprofessionnel; et
- (c) **au plan industriel** : (i) dans les domaines de la recherche et le développement de techniques d'extraction, de produits adaptés aux besoins de la transformation finale

²¹Voir aussi sur ce point l'annexe 7 sur les épices et plantes aromatiques.

alimentaire, d'emballages adaptés (vrac, semi-vrac d'abord, puis emballages individuels consommateurs), (ii) de la gestion et du contrôle de la qualité avec une liste des charges garantie en matière de qualité; (iii) de la logistique pour assurer les livraisons en flux tendus pour répondre au désir de minimisation des stocks chez les clients; et

- (d) **au plan interprofessionnel** : une aide ciblée aux efforts des producteurs, des industriels et des commerçants, un criblage des marchés facilitant la prise de décision chez les adhérents de l'organisation interprofessionnelle, une coordination des efforts avec les organismes de l'Etat.

Conserves d'abricots

Production de matières premières

6.0.162 La production nationale d'abricots n'a pas sensiblement évolué depuis les années 1980. Elle se situe entre 70 et 90.000 tonnes pour une superficie qui, elle aussi, n'a guère changé et reste de 13 à 14.000 hectares. Les principales zones de production sont le Haouz (qui concentre sensiblement la moitié des surfaces), Beni Mellal, El Kelaa, Midelt et Guercif. La période de production se situe de fin mai à fin juin.

Approvisionnement des conserveries

6.0.163 L'approvisionnement des usines (échantillon significatif de 27.000 tonnes) se fait de la manière suivante :

*	achat direct de la conserverie :	61,7 %
	dont achat sur souks :	15,0 %
	achat sans contrat :	20,5 %
	achat avec contrat :	26,2 %
*	production intégrée à l'usine :	10,8 %
*	achats par des intermédiaires :	27,5 %

(Source: "Situation du Secteur des Conserves Végétales", MARA, sept. 1988)

Produits de l'industrie

6.0.164 L'abricot du Maroc, et plus précisément de Marrakech, est un produit très spécifique et considéré comme assez exceptionnel. Il correspond à la demande du marché européen, et surtout français, de la deuxième transformation: macédoine de fruits (avec seconde pasteurisation) à partir des abricots au naturel; pâtisseries industrielles à partir des abricots au naturel et au sirop; et confiture/nappage à partir des pulpes. C'est la raison pour laquelle les fabrications sont en majorité faites dans de gros boîtages appertisés (2,5 litres, 5 litres ou 5 kg). Successivement, suivant l'état de maturité du fruit, les fabrications se font au naturel, puis au sirop léger, et souvent, en fin de campagne, tout passe en pulpes oreillonées ou tamisées. Les écarts de triage servent à la fabrication de pulpes qui sont exportées et quelquefois de confitures pour le marché local. Les sous-produits de cette activité sont les noyaux qui ont une réelle valeur marchandage. L'amande est vendue aux industries cosmétiques et la coque sert de combustible. Le leader de ce marché est la Chine.

Unités de fabrication

6.0.165 L'utilisation des capacités peut varier du simple au triple suivant les années et l'importance des récoltes. Les capacités installées de conserves sont relativement importantes :

- * capacité installée en 1988 : 51.780 tonnes/an;
- * exportations en 1990/91 : 19.752 tonnes/an;

Taux d'utilisation estimée par rapport à la capacité nominale théorique (1990/91) : 38 %.

(Source: "Situation du Secteur des Conserves Végétales", MARA, septembre 1988)

En fait, ces capacités estimées par le MARA sont relativement différentes des estimations faites par le MCI en 1989, et qui étaient de 63.531 tonnes de capacité. La localisation des usines montre l'importance de Marrakech qui regroupe 21 usines sur 29 au total (voir tableau 6.21). La répartition géographique des capacités installées et de la production est la suivante :

	Capacités	Production
* Marrakech	75,3 %	74,0 %
* Meknès	8,1 %	12,0 %
* Casablanca	2,3 %	2,0 %
* Agadir	5,2 %	3,0 %
* Safi	9,1 %	5,5 %

(Source: "Situation du Secteur des Conserves Végétales", MARA, septembre 1988)

Marchés

6.0.166 Les exportations d'abricots (tableau 6.37) sont très fluctuantes et présentent une tendance long terme plutôt à la baisse. Il est certain que les récoltes d'abricots sont extrêmement variables d'une année sur l'autre. Les extrêmes constatés de production ayant été de 42.500 tonnes en 1973/74, et de 6.500 tonnes en 1985/86. Cependant, on doit quand même constater en termes de moyenne sur plusieurs années que les exportations et donc les fabrications diminuent. Cela tient essentiellement à la production agricole qui ne s'est pas développée.

6.0.167 Les marchés d'exportation des conserves d'abricots (tableau 6.38) sont concentrés sur la France, suivie de la zone Allemagne, Belgique, Pays-Bas. Les 29 exportateurs se répartissent l'activité de la manière suivante : les cinq premiers exportateurs représentent 43,9 % des volumes (44,4 % des valeurs); les neuf premiers exportateurs : 68,1 % des volumes (69,1 % en valeur); les douze premiers exportateurs : 79,7 % des volumes (80,2 % en valeur).

**Tableau 6.37 : Exportations de conserves d'abricots
(1970/75-1990/91)**

	70/75(a)	75/80(a)	80/85(a)	87/88	88/89	89/90	90/91
Quantité (000 t)	29,1	23,3	20,2	11,1	30,7	24,2	19,7
Valeur (000.000 DH)	n.s.	n.s.	58,5	81,0	131,5	160,8	167,8

(a) moyenne annuelle
Source : EACCE

6.0.168 Les règlementations douanières à l'importation dans la CE sont les suivantes :

	Accord Maroc/France	Accord Maroc/CE	TDC
Abricots au sirop	2.500 t. contingent	6.300 t. qté. référence	17,6 %
Abricots au naturel	2.500 t. contingent	6.000 t. qté. référence	11,5 %
Pulpes	7.000 t. contingent	8.250 t. contingent	17,0 %

De plus, la CE s'est réservé le droit de percevoir, en sus du droit consolidé, un droit additionnel sur le sucre correspondant à la charge supportée à l'importation par le sucre et applicable à la quantité de sucres divers contenus dans le produit. Cette disposition interdit pratiquement l'exportation de confitures sur les pays de la CE. Mais les fabrications de sirops s'orientent de préférence vers le sirop léger en sucre.

Développement du secteur

6.0.169 Le problème du développement de ce secteur se pose à plusieurs niveaux. En premier lieu, les plantations n'ont pas sensiblement évolué depuis dix ans. Les industriels de Marrakech où se situe le territoire principal des abricotiers, invoquent le manque de disponibilités de surfaces cultivables, et par voie de conséquence, le coût des terres mises en vente. Une grande partie des terres convenant à ce type d'exploitation seraient de différents statuts publics (habous, guich, collectif, SODEA, etc.). A défaut de la possibilité de vendre ces types de terres, il serait souhaitable d'envisager la possibilité de location à long terme, comme cela a commencé de se faire pour d'autres produits (vigne). Ces solutions de location qui commencent à se mettre en place pour des terres dont la propriété est difficilement aliénable, pourraient être généralisées et simplifiées, avec des baux de longue durée, et un cahier des charges de mise en exploitation.

Tableau 6.38 : Destination des exportations de conserves d'abricots

(%)

Destination	Quantité exportée	Valeur des exportations
Total CE	97,3	97,7
dont France	73,4	74,4
Pays-Bas/Belgique Allemagne	23,5	23,0
Autres pays	2,7	2,2

Source: EACCE

6.0.170 Un second obstacle au développement de cette activité est la brièveté de la récolte qui dure au maximum un mois. On voit mal un industriel investissant significativement dans du matériel spécifique pour une durée aussi courte. Le problème est l'introduction de nouvelles variétés permettant un étalement de la récolte. Des industriels ont entrepris cette démarche et prennent seul le risque d'un investissement et donc d'un éventuel échec. Il paraît indispensable que soit envisagé le développement parallèle de la production d'autres fruits susceptibles de transformation, qu'ils proviennent des secteurs agricoles «classiques» (y compris, par exemple la production de segments d'agrumes, en particulier pour les marchés allemand et britannique), ou qu'ils soient plus «spéciaux» comme les framboises, groseilles, cassis, mûres, etc. et plus généralement, tous les petits fruits. Afin de faciliter le lancement de ces produits, les premiers marchés visés pourraient être, comme pour les légumes, les collectivités ou les utilisateurs industriels de transformation finale, avec les mêmes objectifs et moyens que ceux présentés précédemment pour les légumes. Si une telle diversification devait se faire, il est probable qu'il faudrait faire appel à des investissements industriels de préparation et de transformation des produits différents ou supplémentaires de ceux utilisés jusqu'à maintenant : aseptique, retexturation, triage optique, et repenser la logistique emballage vrac, transport.

6.0.171 Si cette diversification devait être entreprise et accompagnée d'une plus grande facilité d'accès au foncier, elle pourrait privilégier les jeunes agriculteurs, avec une politique spécifique d'accompagnement : intégration production agricole/transformation (de type coopératif ou contractuel avec des entreprises privées); formation intégrée Etat/entreprise/producteurs; suivi des nouvelles cultures et financement spécifique des nouveaux vergers utilisant des techniques économiques en eau.

Conserves de tomates et de paprika²²

Approvisionnement des conserveries

6.0.172 En dix ans, la production de tomates destinées à l'agro-industrie a très fortement augmenté. Elle passe de 11.480 tonnes en 1982/83, à 163.840 tonnes en 1990/91. Il en est de même de la production de la niora qui passe de 7.800 tonnes à 36.045 tonnes. Cette activité industrielle est dominée par la société Lukus, à Larache, qui réalise 84 % en valeur des exportations marocaines avec des poudres de tomates et de paprika («niora»). Les principales zones de production sont Larache et le bord de mer pour la tomate, et le Tadla pour la niora.

5.0.173 L'approvisionnement des usines se caractérise pour la tomate par une part significative d'intégration de la production de matière première. Concernant l'approvisionnement de la niora, Lukus ne travaille que par contrats. Sur un échantillon significatif de 52.000 tonnes, l'approvisionnement des conserveries de tomates se fait de la manière suivante :

*	achat direct de la conserverie :	49,3 %
	dont achat sur souks :	25,3 %
	achat sans contrat :	21,1 %
	achat avec contrat :	2,9 %
*	production intégrée à l'usine :	42,2 %
*	achats par des intermédiaires :	8,4 %

(Source: "Situation du Secteur des Conserves Végétales", MARA, septembre 1988)

²²Voir également l'annexe 7 pour le paprika (*niora*).

Produits de l'industrie

6.0.174 Pour la tomate, l'industrie produit généralement du concentré de tomates, et la société Lukus de la poudre de tomates déshydratée et de la poudre de niora déshydratée. Les unités de production (voir leur localisation au tableau 6.21) ont une capacité installée totale de transformation de 144.350 tonnes par an pour les tomates.

6.0.175 La répartition géographique des capacités et de la production est la suivante :

	Capacités	Production
* Larache	61,6 %	45,6 %
* Agadir	14,6 %	20,8 %
* Casablanca	16,9 %	27,0 %
* Safi	6,9 %	3,6 %

(Source: "Situation du Secteur des Conserves Végétales", MARA ,septembre 1988)

Les marchés

6.0.176 Les exportations de conserves de tomates de ces dernières années (tableau 6.39) sont en croissance, et les marchés d'exportation sont très diversifiés (tableau 6.40). Sur les 19 exportateurs, les exportations se répartissent ainsi : le premier exportateur représente 56,1 % du volume et 84,1 % de la valeur exportée. Ces produits sont à haute valeur ajoutée en comparaison des produits banalisés des autres entreprises : les poudres exportées par Lukus ont une valeur moyenne de 31 DH/kg, alors que les concentrés exportés par les autres fabricants marocains ont une valeur moyenne de 7,5 DH/kg. Les quatre premiers exportateurs représentent 84,3 % en volume (92,4 % en valeur); et les sept premiers exportateurs : 93,7 % du volume (96,7 % en valeur).

Tableau 6.39 : Exportations de tomates transformées

	89/90	90/91
Quantité (000 t)	3,37	6,11
Valeur (000.000 DH)	106,0	128,0

Source : EACCE.

6.0.177 Le concentré de tomates bénéficie d'un contingent de 4.500 tonnes (conjointement avec les haricots verts) dans le cadre des accords Maroc/France. Les autres produits ne bénéficient d'aucun avantage douanier sur les pays européens.

Développement du secteur²³

6.0.178 Les perspectives dans ce domaine ne sont pas différentes de celles qui sont présentées dans la section précédente sur les conserves de légumes. Ce secteur garde un potentiel notable sous réserve d'une diversification des produits, d'une adaptation au marché des industriels de transformation alimentaire finale ou des collectivités.

²³Pour le paprika, voir principalement le chapitre 12.

C. La logistique appliquée au sous-secteur des fruits et légumes frais

Tableau 6.40 : Destinations des exportations de tomates (1990/91)

6.0.179 Un des secteurs où la logistique est d'une importance clé est celui des fruits et légumes frais. Cette annexe décrit la prise en charge actuelle de ces produits périssables, de la récolte à la compagnie étrangère de distribution.

Le rôle de l'Atlas Fruit Board

6.0.180 Après l'abolition du monopole à l'exportation détenu par l'OCE en 1986, cinq des groupes exportateurs ont décidé de coordonner leurs expéditions par bateau.

Ceci a entraîné la création de l'AFB, qui, depuis lors, s'est agrandi et comprend maintenant huit groupes. Pour la campagne 1991/92, l'OCE s'y est affilié, si bien qu'à présent, uniquement deux groupes—Doha (Agadir) et Lukus (Larrache)—fonctionnent indépendamment. A l'heure actuelle, l'AFB coordonne environ 85 % de l'exportation d'agrumes et environ 70 % de l'exportation de légumes.

6.0.181 L'AFB comprend trois grands groupes exportateurs, comme l'indique le tableau suivant, où la taille respective de ces groupes est calculée en fonction du volume de fruits et légumes qu'ils exportent.

(%)

Destination	Quantité exportée	Valeur des exportations
Total CE	42,3	32,3
dont France	39,2	27,2
Etats-Unis	37,5	42,6
Autres pays	20,2	25,1

Source : EACCE.

Nom du groupe	Siège	% de l'ensemble des exportations
Domaines	Casablanca	24
Sodea	Casablanca	16
OCE	Casablanca	16
Delassus	Casablanca	9
Agri-Souss	Agadir	9
Sogecap	Casablanca	7
Salam	Agadir	7
G.P.A.	Agadir	6
Covem	Casablanca	6

Source : AFB

Activités de l'AFB

6.0.182 La création de l'AFB avait pour objectif principal de réaliser des économies d'échelle pour l'expédition par voie maritime, et aujourd'hui encore, ce même objectif justifie son existence. Les moyens de transport utilisés par l'AFB pour l'exportation des fruits et légumes des groupes associés sont : la voie maritime à 90 %, la voie routière à 9 % et la voie aérienne à 1 %. Ceci témoigne de l'importance clé des modes d'organisation du transport maritime, compte tenu du fait qu'aucun des groupes n'est assez

important pour utiliser à plein un cargo (disposant d'une capacité d'environ 2.000 palettes). A plusieurs, les exportateurs peuvent remplir un cargo tout entier.

6.0.183 Les services d'exportation assurés par l'AFB vers les pays de la CE diffèrent des services vers d'autres marchés :

- * pour l'exportation vers la CE, l'AFB coordonne les calendriers d'expédition par bateau et négocie le fret et la manutention jusqu'aux points d'entrée en Europe, où les marchandises sont reprises par les représentants des groupes;
- * pour les marchés hors CE, l'AFB s'occupe de toute la partie marketing, soit sous forme de contrats groupés soit par l'intermédiaire des représentants de l'AFB;

6.0.184 L'affrètement des navires et le partage de leur capacité pour le transport maritime sont établis de la manière suivante. En début de saison, chaque groupe fait état de ses estimations pour les quantités globales de chaque variété de produits qu'il prévoit d'exporter. D'après les quantités données, on établit alors les proportions de base qui seront utilisées pour allouer l'espace sur le cargo d'expédition. Au fur et à mesure que la saison progresse, les détails afférents aux cargaisons sont précisés en fonction des demandes faites par les adhérents. Cependant, à partir du moment où le comité de fonctionnement de l'AFB prend une décision en fonction de ces informations, l'incapacité ou le refus de respecter les engagements, soit en ce qui concerne la livraison en totalité sur un navire spécifique, soit sur l'ensemble des engagements pris pour ladite campagne, donne lieu à des pénalités pour les adhérents ayant manqué à leurs engagements.

6.0.185 Sans aucun doute, la création de l'AFB a procuré aux exportateurs de nombreux avantages, puisque certains des services fournis par l'OCE n'étaient plus disponibles. Cependant, en fait, l'abolition du monopole d'Etat (OCE) a conduit indirectement à la création d'un nouveau quasi-monopole privé. Certains des groupes exportateurs qui ont été interviewés ont manifesté leur déception en ce qui concerne plusieurs des activités de l'AFB, et même indiqué qu'ils souhaiteraient quitter l'AFB s'ils avaient la possibilité de remplir un navire par eux-mêmes. Les préoccupations ayant trait aux activités de l'AFB sont les suivantes :

- (a) les plus gros exportateurs décident du port de destination, un choix qui souvent ne correspond pas aux besoins ou à la préférence des petits exportateurs;
- (b) la qualité des navires affrétés est souvent faible; ce sont des petits navires dans lesquels la manutention des marchandises est difficile, occasionnant de nombreux dégâts aux palettes. Les raisons probables pour lesquelles l'AFB affrète des navires de basse qualité sont :
 - * l'AFB ne fait pas suffisamment attention aux normes techniques des cargos qu'il affrète;
 - * Les adhérents mettent l'AFB sous pression pour qu'il fixe les frais de transport au niveau le plus bas possible grâce à des économies d'échelle (un de leurs objectifs principaux); et
 - * L'AFB opère sur le marché «au comptant» à une période de l'année où il est facile pour tous les bons cargos frigorifiques d'obtenir des prix élevés pour les expéditions de cargaison;

- (c) le principal centre d'intérêt de l'AFB est le transport maritime, et il ne participe pas activement à la mise en oeuvre d'autres moyens de transport;
- (d) bien que l'AFB dispose de vastes installations pour ses bureaux dans les ports d'Agadir et de Casablanca, ainsi que de moyens de communication adéquats, il semble que sa gestion concernant les problèmes de transport et d'entreposage puisse encore être grandement améliorée à en juger par les retards fréquents (en moyenne d'une journée, mais 25 % des navires souffrent de retards plus importants) que l'on a observés au départ des navires (coût supplémentaire s'échelonnant de 50 à 100.000 DH/24 heures);
- (e) le système de quota pour la répartition de la cargaison parmi les groupes d'exportateurs ne tient pas assez compte de la situation dans les vergers, occasionnant deux catégories de problèmes :
 - * souvent il arrive que les producteurs n'exportent pas leurs produits au moment le plus favorable de la récolte;
 - * les producteurs et les stations de conditionnement sont tentés de rabaisser la qualité des produits livrés pour atteindre leur quota - à long terme, ceci porte atteinte à la réputation des produits marocains; et
- (f) les études de marketing effectuées par l'AFB dans les pays hors CE ne répondent pas aux attentes des exportateurs. Un exportateur a déclaré ouvertement qu'il passe à présent des contrats directement avec ses clients et peut s'assurer des quantités plus importantes et de meilleurs prix que ceux obtenus par l'AFB.

6.0.186 En conséquence, il semble que si l'AFB continue d'exister, cela vient surtout du fait que les sociétés exportatrices sont "obligées" de s'unir à l'AFB; elles ont besoin d'accéder aux activités d'exportation par voie maritime à une plus grande échelle. Si l'on trouvait d'autres options que l'affrètement de cargos de l'AFB, c'est-à-dire navires conférence, Ro-ro et transport routier, l'exportation des fruits et légumes en bénéficierait.

Stations de conditionnement

Equipement

6.0.187 Les stations de conditionnement des fruits et légumes peuvent se diviser en quatre groupes, destinés respectivement aux : (a) agrumes, (b) tomates, (c) pommes de terre et (d) légumes divers. Certaines emballent uniquement des agrumes ou des tomates, mais les stations pour les agrumes comprennent aussi parfois une chaîne pour les tomates et certaines des plus vastes traitent les quatre catégories.

6.0.188 Les stations de conditionnement des agrumes sont généralement bien équipées, souvent avec des chaînes de triage modernes, de fabrication espagnole, d'une capacité chacune de 25 tonnes d'oranges par heure. Un petit nombre de stations pour les tomates sont de grandes installations modernes avec des chaînes de triage mécaniques comprenant du matériel pour le triage par couleur, mais les stations de conditionnement les plus communes sont encore assez primitives, avec des installations fort simples (des tables) et un triage manuel par taille et par couleur. A titre d'illustration, il a été noté que sur les 59 stations de conditionnement qui fonctionnent dans la région de Souss:

- * seulement 5 sont des installations de grande taille avec une superficie bâtie d'au moins 2.000 mètres carrés;
- * 48 n'ont pas de chaîne mécanique de triage installée;
- * seulement 10 ont des bâtiments de bonne qualité; et
- * seulement 14 utilisent des caisses ou bacs de bonne qualité pour leurs fournitures.

6.0.189 Les chaînes pour les pommes de terre utilisées au Maroc sont généralement fort primitives et même les stations de conditionnement les plus modernes ont pour la plupart des chaînes de triage de pommes de terre peu perfectionnées, souvent situées au-dehors du bâtiment principal dans un hangar. Les légumes divers : haricots verts ou fèves, aubergines, poivrons, piments et courgettes sont tous triés manuellement sur de simples tables. Les stations de conditionnement les plus modernes sont bâties et aménagées de telle sorte que les diverses opérations (réception, triage, emballage des agrumes et expédition) soient suffisamment séparées. Nous avons toutefois observé que :

- (a) s'il y a des chambres de réfrigération, elles ne sont pas implantées de manière optimale en fonction de leur utilisation normale;
- (b) aucune des stations de conditionnement modernes ne semble avoir de tunnel à réfrigération rapide pour la neutralisation de la chaleur emmagasinée en plein air par les produits;
- (c) les toits n'ont pas d'isolation et sont percés de larges chassis vitrés (pour économiser la lumière électrique) et manquent de ventilation mécanique; durant les opérations les portes, de toutes dimensions, doivent rester grandes ouvertes pour la ventilation du personnel, ce qui entraîne un risque de pollution;
- (d) des chariots élévateurs à moteur diesel sont utilisés pour le transport interne, même dans les chambres de réfrigération étanches, ce qui représente, en plus des risques de pollution, un risque sérieux de suffocation du chauffeur. Dans les pays européens, l'utilisation de ces véhicules est interdite;
- (e) souvent le bâtiment est conçu de telle façon que les camions y entrent pour le chargement et le déchargement, ce qui pollue l'environnement;
- (f) dans la plupart des bâtiments, la chaussée pour les camions et le sol des salles sont au même niveau, ce qui signifie qu'il y a rarement des rampes de chargement et de déchargement,

6.0.190 En général, les stations de conditionnement les plus modernes semblent bien entretenues, en ce qui concerne les bâtiments comme le matériel.

6.0.191 Les stations de conditionnement les plus modernes utilisent des caisses en plastique, produites au Maroc, avec une capacité de 18-19 kilos d'oranges, comme récipients dans les vergers. C'est là une solution raisonnable, bien que les unités soient relativement petites. Les caisses sont d'une qualité acceptable. Elles sont chargées au verger sur des palettes dans les camions. Les véhicules utilisés sont des camions de 6 à 7 tonnes pour les distances relativement courtes et de jusqu'à 20 tonnes pour les

distances plus longues de l'ordre de 200 kilomètres; dans les deux cas, toutefois, des véhicules à plateforme découverte sont utilisés, sans aucune protection contre les rayons directs du soleil.

6.0.192 Les agrumes arrivant par véhicule un jour donné, sont généralement triés et emballés le lendemain. En ce qui concerne les tomates, les premiers arrivages ont souvent lieu vers la fin de l'après-midi et sont normalement traités dans la soirée, tandis que les tomates cueillies l'après-midi arrivent le soir et ce n'est que le lendemain que les camions sont déchargés et que les tomates sont conditionnées.

6.0.193 On constate fréquemment qu'une cinquantaine ou même plus d'une centaine de cultivateurs indépendants produisent et livrent à la même station de conditionnement. Comme le traitement de leurs produits commence par le triage des produits de chaque cultivateur et d'un seul à la fois, cette forme de livraison entraîne des interruptions fréquentes. Durant le traitement à une station de conditionnement donnée, les produits sont séparés en deux groupes, le premier pour l'exportation et le second pour les ventes intérieures. Comme la différence de prix entre ces deux marchés est considérable, les producteurs insistent auprès des stations de conditionnement pour qu'elles acceptent de plus grandes quantités comme étant de qualité exportable. Dans les stations de conditionnement à équipement moderne possédant un dispositif automatique de triage, les possibilités de contestation sont limitées. Mais là où le triage est fait manuellement par des ouvriers et, par conséquent, suivant des critères subjectifs, le risque de triage incorrect est grand.

6.0.194 Après le triage et l'emballage en caisses, les produits sont entassés sur des palettes et, si un voyage maritime est prévu, chargés sur des véhicules du type à plateforme découverte. Cette opération est souvent effectuée en plein air. Les véhicules vont au port et attendent pour l'inspection de la qualité par l'EACCE; tout cela a lieu à des endroits mal protégés des rayons directs du soleil. Un certain nombre de palettes sont déchargées, fractionnées et vérifiées durant l'inspection par l'EACCE, puis la marchandise est transportée sous un toit à l'air libre, dans l'enceinte du port, en attendant son chargement sur le navire.

6.0.195 Les tomates devraient être réfrigérées avant de quitter la station de conditionnement. Les Maroc-lates et les clémentines pourraient également gagner à une réfrigération. Celle-ci a lieu parfois, mais pas toujours. Bien que l'on sache fort bien quelles températures les tomates exigent, la pratique commune est que les cargaisons ne soient réfrigérées pour la première fois que dans la cale des navires, alors qu'elles auraient de meilleures chances de rester en bon état si elles avaient été réfrigérées dans les stations de conditionnement avant le chargement dans un camion frigorifique.

6.0.196 Les chambres de réfrigération des stations de conditionnement ne sont normalement utilisées que pour conserver des matières premières si des retards inattendus se produisent. Dans ces cas-là, lorsque les produits ont été réfrigérés pendant un certain temps et ont acquis de cette façon la basse température recommandée, il n'est pas inhabituel que des produits soient retirés de la chambre de réfrigération en fin d'après-midi et laissées toute la nuit à la température ambiante pour faciliter les opérations du lendemain.

Améliorations suggérées

6.0.197 Des stations de conditionnement plus grandes, modernes et équipées adéquatement s'imposent, spécialement pour les produits d'exportation autres que les agrumes, si l'on veut pouvoir mieux gérer la qualité de ces produits. Bien que l'on ne puisse généralement pas s'attendre, dans un proche avenir, à un transport réfrigéré à partir des champs ou vergers, l'utilisation de véhicules à isolation, ou tout au moins avec une bâche qui couvre la plateforme de chargement, constituerait déjà une nette amélioration. Il faudrait aussi envisager de nouvelles stations de conditionnement munies de tunnels

à réfrigération rapide. S'il n'est pas possible d'ajouter des tunnels de ce genre à des stations existantes, celles-ci devraient au moins utiliser les chambres de réfrigération qu'elles possèdent. Une meilleure compréhension de la nature des produits et de la façon appropriée de les traiter fait encore trop défaut dans les opérations de manutention et de transport.

Matériaux d'emballage, manutention et équipement de stockage

Matériaux d'emballage pour les marchés d'exportation

6.0.198 Trois catégories de matériaux d'emballage sont utilisées pour les exportations de fruits et de légumes: boîtes en carton, caisses de bois et sacs. Selon les renseignements recueillis à Agadir, le coût des matériaux d'emballage pour les pommes de terre serait en moyenne de 0,94 dirham le kilo, un prix qui paraît très élevé. L'utilisation de sacs de 25 ou 50 kilos n'a pas été observée, probablement parce que les chaînes de triage utilisées sont petites et simples ou parce que les fournisseurs s'adaptent à la demande. Comme les quantités de pommes de terre exportées augmentent, l'adoption de sacs de 25 ou 50 kilos, relativement moins coûteux, pour un type choisi de clientèle, serait à prendre en considération, de même que l'adoption d'une manutention plus appropriée dans les stations de conditionnement.

6.0.199 Les caisses en bois sont utilisées principalement pour les agrumes et, dans une moindre mesure, pour les tomates. Normalement, ces caisses sont de 15 kg pour les oranges, de 10 kg pour les clémentines et de 6-7 kg pour les tomates. Les principales stations de conditionnement ont organisé leur propre assemblage de caisses en bois, qui sont de bonne qualité. Certaines caisses en bois sont fabriquées par des usines d'emballage et leurs prix sont approximativement les suivants:

caisse de 15 kg	:	8-10 dirhams
caisse de 10 kg	:	8-10 dirhams
caisse de 6 kg	:	7 dirhams.

6.0.200 Les plus grandes stations de conditionnement utilisent principalement des boîtes en carton pour les agrumes et les tomates; l'utilisation de ce type d'emballage est nettement en hausse. Les boîtes en carton présentent les avantages suivants : non assemblées elles ont un volume restreint, elles peuvent être produites pour assemblage mécanique (les stations de conditionnement modernes peuvent facilement nécessiter 2-3.000 cartons par heure) et les étiquettes colorées apposées aux deux côtés de la boîte lui donnent un aspect plus attirant.

6.0.201 Les cartons d'usage le plus commun sont :

pour les oranges :

-	dimensions	:	400 x 300 x 300 mm
-	contenu	:	15 kg
-	prix	:	9,7 DH départ usine
-	prix par kg	:	0,65 DH/kg de produit

pour les clémentines :

-	dimensions	:	400 x 300 x 200 mm
-	contenu	:	10 kg
-	prix	:	8,5 DH départ usine
-	prix par kg	:	0,85 DH/kg de produit

pour les tomates :

-	dimensions	:	400 x 300 x 140 mm
-	contenu	:	6 kg
-	prix	:	5,6 DH départ usine
-	prix par kg	:	0,90 DH/kg de produit

6.0.202 Le pays compte un bon nombre de producteurs de boîtes en carton, mais une société, la Chems, dont la part de marché est de 90-95%, possède virtuellement un monopole. La Chems a été fondée en 1979 et elle a maintenant quatre usines dans le pays, chacune bien organisée et équipée de machines capables de produire toutes variétés de boîtes en carton. La qualité standard des produits de Chems est élevée; elle est comparable à celle des meilleurs produits européens. Il semble, toutefois, que la plupart des clients marocains ne sont pas conscients de leurs propres besoins, ni de la qualité ni de la forme que devraient adopter les cartons, ce qui conduit à conclure que les exportateurs semblent méconnaître l'importance de l'emballage pour les produits d'exportation. Par exemple, bien que les importateurs danois ne se plaignent pas de la qualité des cartons marocains, ils n'en jugent pas moins les emballages espagnols plus imaginatifs et donc plus attrayants à la vente.

6.0.203 Aucune des stations de conditionnement ne garde d'importants stocks de boîtes en carton préférant recourir à des livraisons hebdomadaires pour couvrir leurs besoins. C'est là probablement une des principales raisons pour lesquelles elles s'adressent à Chems, au lieu d'importer des produits de fabricants concurrentiels d'Espagne ou d'autres pays européens.

6.0.204 Les matières premières de la Chems sont importées de Suède et la société indique que la structure de ses coûts pour les cartons à agrumes et légumes est la suivante :

papier :	70 %
autres matériaux :	7 %
main-d'oeuvre et amortissement :	23 %

Une plainte exprimée par un très grand nombre d'exportateurs est la part élevée de l'emballage dans le total de leurs coûts d'exploitation. Comparaison faite avec un important fabricant de boîtes en carton, il

apparaît que les prix marocains sont assez élevés. Une comparaison de trois types de boîtes indique ce qui suit :

	Prix marocain	Prix danois	Différence
boîtes de 15 kg	9,7 DH	7,2 DH	2,5 DH
boîtes de 10 kg	8,5 DH	5,9 DH	2,6 DH
boîtes de 6 kg	5,6 DH	4,8 DH	0,8 DH

Si l'on estime que la différence de prix des matières premières entre le Maroc et le Danemark devrait être due en majeure partie à la différence de transport maritime à partir des fournisseurs suédois, situés dans les deux cas dans le Nord de la Suède, les prix au Maroc semblent difficiles à justifier.

6.0.205 La possibilité de concurrencer Chems par des importations européennes réclame une étude plus détaillée des différentes alternatives :

- (a) une grosse station de conditionnement importe pour sa consommation de boîtes en carton, par exemple, un million de boîtes; cela exigerait un investissement dans un magasin de matériaux d'emballage et un fonds de roulement plus important, pour que l'entreprise puisse importer chaque fois une vaste quantité de boîtes;
- (b) une entreprise du secteur de l'importation, avec un roulement de 5 à 10 millions de boîtes par saison, les importerait et livrerait aux stations de conditionnement; mais cela exigerait des installations et matériels tels qu'un magasin central et une installation d'imprimerie (pour ce qui doit apparaître sur les boîtes de chaque client), ainsi qu'une organisation de distribution; enfin
- (c) l'AFB, étant donné que ses membres peuvent utiliser jusque 50 millions de boîtes par saison, établirait des installations en vue de fournir ce service à ses membres, soit en lançant elle-même une production, soit en important les boîtes, soit en combinant importation et production.

Matériaux d'emballage pour le marché intérieur

6.0.206 Les matériaux d'emballage utilisés pour les produits destinés au marché intérieur sont entièrement différents des matériaux types pour le marché d'exportation; aussi les normes publiées par l'IMEC ne valent-elles pas pour l'utilisation intérieure. Des caisses en bois de diverses dimensions représentent en général le type de matériel d'emballage la plus répandu; elles sont toutes fabriquées dans le pays, mais souvent d'une qualité inappropriée à leur but, c.a.d. la protection contre les dégâts occasionnés par la manutention et l'emmagasinage. La médiocrité des matériaux d'emballage semble imputable (a) au mauvais assemblage des planches qui constituent les caisses; et (b) à l'utilisation excessive, même de caisses endommagées. En outre les dimensions des caisses peuvent varier, même si elles sont faites par le même producteur, et elles sont choisies au hasard, ce qui empêche de les entasser d'une manière efficace et rationnelle sur une palette de 1 m. sur 1,20 m.

6.0.207 Il est nécessaire d'établir des normes pour le marché intérieur qui continueront de garantir des coûts peu élevés. Par ailleurs, celles-ci devront être conformes (a) aux normes futures des fruits et légumes pour le marché intérieur; et (b) à un entassement adéquat et fiable sur palettes.

Palettes

6.0.208 Tous les fruits et légumes destinés à l'exportation sont entassés sur des palettes en bois, fabriquées dans le pays; les dimensions de celles-ci sont de 1 sur 1,20 mètre et leur hauteur est d'environ 15 cm. Elles sont faites de pièces de bois clouées ensemble. Ces pièces de bois sont très petites et le nombre des clous, comme leur qualité est limité. Tout cela donne des palettes de médiocre qualité qui, de temps en temps, causent des difficultés lors du chargement ou quand elles sont empilées les unes sur les autres. Elles sont aussi endommagées facilement lorsque la manutention se fait par chariot à fourche ou manuellement par des camions à palettes.

6.0.209 Toutes les palettes utilisées sont à deux faces, ce qui signifie que les chariots à fourche ne peuvent les charger que sur deux de leurs côtés. La manutention et la souplesse de manoeuvre sont donc restreintes comparativement aux palettes à quatre faces. Toutefois, une palette à deux faces coûte moins qu'une à quatre.

6.0.210 L'explication de la qualité médiocre des palettes est claire: elles ne servent, en effet, que pour faciliter le transport du Maroc vers le client sur le marché d'exportation et ne sont jamais retournées au Maroc. Les palettes actuellement employées coûtent environ 80 DH pièce, soit quelque 0,1 DH par kilogramme de produits empilés sur elles. Ce coût n'est pas négligeable. Ce coût, 80 DH par palette de bois, est relativement élevé par rapport au coût européen. Le coût élevé du bois au Maroc et la faiblesse de l'automatisation dans les usines expliquent probablement le prix élevé.

6.0.211 Comme le Maroc exporte par campagne entre 800.000 et 1.000.000 de tonnes de fruits et légumes, ceci requiert environ 1 million de palettes, soit un coût total de 80 millions de DH. En plus d'une rationalisation de la production intérieure, qui ferait baisser les coûts, l'on pourrait aussi envisager d'utiliser, au lieu de palettes perdues, des palettes de retour. Ces dernières ont, toutefois, un double inconvénient; leur production est plus coûteuse²⁴ et leur retour²⁵ doit être organisé et payé. Dans les stations de conditionnement et dans diverses chambres frigorifiques et entrepôts, les palettes utilisées pour la manutention et le transport interne ou local sont, à presque tous les emplacements visités, de

²⁴Les palettes de retour à deux faces coûtent en Europe environ 2/3 de plus que les perdues et les palettes de retour à quatre faces quelque 80-100 % de plus, soit 150 DH pour les palettes produites au Maroc.

²⁵Les aspects organisationnels du retour des palettes ne constituent pas un problème logistique facile, mais il devrait être possible néanmoins de l'organiser pour le principal marché d'exportation et de tirer ainsi profit du retour des navires et véhicules vides qui ont transporté les produits vers les marchés. Bien que les dimensions de 1.000 sur 1.200 millimètres soient un format standard accepté, l'on pourrait envisager d'utiliser plutôt la palette ISO, de 800 sur 1.000 mm (l'EURO-palette), car celle-ci circule librement en Europe, de sorte qu'il serait possible de retourner au Maroc des palettes qui ne sont pas nécessairement celles qui ont servi à l'exportation. La durée de vie utile d'une palette est de cinq ans, si elle n'a pas été surutilisée. Si l'on suppose en outre qu'une palette sert quatre fois par an et que son retour coûte 50 dirhams, on obtient :

* palette de retour : $150 + (4 \times 5 \times 50) = 1.150$ DH sur 5 ans

* palette perdue : $4 \times 5 \times 80 = 1.600$ DH

Il conviendrait, toutefois, d'étudier plus à fond la faisabilité et les aspects pratiques.

qualité médiocre. Comme elles sont du type le plus commun fabriqué au Maroc, cela n'a rien de surprenant. On indique que ces palettes pouvaient servir trois ans, et, comme il y a des ateliers où elles peuvent être réparées, la plupart des entreprises estiment que c'est la solution optimale. On a cependant observé que beaucoup de palettes étaient encore en usage alors qu'elles auraient, de toute évidence, dû être réparées ou même jetées depuis longtemps, au point que l'on pouvait souvent constater, dans les produits emmagasinés, des signes de dégât imputables à des palettes défectueuses. Une palette à deux faces coûtant 80 DH et ayant une durée de vie de deux ans, ou tout au mieux de trois ans si les réparations sont effectuées de façon organisée, est à mettre en regard d'une palette solidement fabriquée à quatre faces, qui peut durer au minimum de 4 à 5 ans ou même davantage si elle est réparée régulièrement, ce qui devait convaincre les entreprises d'investir en palettes à quatre faces.

Equipement de manutention et d'emmagasinage

6.0.212 Le seul matériel de manutention observé consistait en chariots à fourche contrebalancés et à moteur diesel, ainsi qu'en chariots manuels. L'usage interne de véhicules à moteur diesel est interdit dans l'industrie alimentaire de la plupart des pays en raison de la pollution des produits. Qui plus est, l'utilisation de chariots à fourche contrebalancés est encombrante, surtout pour la manoeuvre à l'intérieur des magasins. C'est pourquoi des types plus souples de chariots à fourche sont plus appréciés en Europe.

6.0.213 Durant les visites, l'utilisation d'équipement d'emmagasinage n'a pas été observée dans les entrepôts et magasins intermédiaires. De ce fait l'espace en hauteur des installations modernes d'entreposage est rarement utilisée entièrement, car les palettes sont difficiles à empiler sans support. Dans les magasins plus anciens, la méthode courante est ordinairement de déposer la première palette à l'aide d'un camion de palettes à manutention manuelle et puis, en grimpant sur les produits, d'entasser manuellement jusqu'à une hauteur de 2,5 à 3 mètres.

6.0.214 Il faut que ce secteur ait accès à l'information concernant les techniques et matériels modernes. Il est à recommander que la recherche et la diffusion de renseignements en cette matière soit ajoutée aux activités de l'IMEC.

Qualité

6.0.215 Deux questions concernant la qualité revêtent une grande importance. Ce sont:

- * les normes, critères et exigences minimum; et
- * la durée de vie commerciale.

6.0.216 Les chaînes modernes de conditionnement, disposant d'un personnel bien formé et expérimenté, sont capables de sortir des produits de haute qualité, soignés d'une manière optimale. Il ne devrait pas être permis d'exporter des produits triés dans des installations de conditionnement primitives et non hygiéniques, où des critères subjectifs président au triage des produits. En ce domaine, les améliorations résultent en majeure partie du rôle joué par l'EACCE. Le paramètre principal pour la mesure de la qualité des fruits et légumes frais est la durée totale de vie commerciale du produit. Au niveau de la consommation dans la CE, les produits sont souvent achetés pour la consommation dans quelques jours, mais pas immédiatement. Or, si ces produits sont achetés cher, le principal motif de plainte des consommateurs est leur dégradation rapide. Au niveau des importateurs et détaillants, il est

important que la durée de vie commerciale restante soit assez longue. Des produits qui peuvent être stockés pendant un certain temps sont fort appréciés comparativement à ceux qui doivent être vendus rapidement.

6.0.217 La durée de vie commerciale des légumes est une combinaison de différents aspects, variétés, moment de la récolte et température. Cette dernière est le facteur dominant, comme l'indique le tableau qui suit, où 20°C est pris comme exemple.

Présentation de la qualité à diverses températures

Produit	Température contrôlée	Température 20° C
Clémentines	1-2 semaines (à 3° C)	3-7 jours
Oranges	10-12 semaines (à 3° C)	2-3 semaines
Tomates	2 semaines (à 12° C)	3-6 jours
Pommes de terre	8 mois (à 4° C)	30 jours

Une longue durée de vie commerciale des pommes de terre exige que les dégâts qu'elles ont subis au cours de la récolte soient soignés après manutention et conditionnement, en les laissant pendant 24 h. dans un local ventilé et à 20° C, une technique qui, selon les informations reçues, n'est pas pratiquée au Maroc dans les stations de conditionnement.

Calculs de la durée de vie commerciale

6.0.218 Aux fins d'estimation du résultat qualitatif du traitement normal des produits d'exportation, un certain nombre de calculs de la durée de vie commerciale ont été effectués comme indiqué ci-dessous. Pour la détermination des hypothèses sousjacentes aux calculs, il n'a pas été recouru à des conditions extrêmes, en ce qui concerne la température des produits, la distance et donc le temps écoulé entre le champ ou verger et la station de conditionnement, la durée du transport et des procédures de contrôle entre la station de conditionnement et l'entrepôt portuaire; la durée du chargement sur le navire, etc.

	Clémentines	Maroc-late	Tomates	Pommes de terre
Moyen de transport	Navire	Navire	Camion	Navire
Durée de la récolte au départ du camion de la station de conditionnement	24 heures	36 heures	36 heures	24 heures
Température durant l'expédition	4° C	5° C	12° C	15° C

6.0.219 Les calculs indiquent que les produits, lorsqu'ils sont livrés à l'importateur, ont encore la durée de vie commerciale restante qui suit pour couvrir la période du stockage intermédiaire et de la vente au détail, ainsi que le stockage au niveau de la consommation:

Produit	Durée de vie commerciale restante (% de la durée de vie commerciale escomptée)	Alternative optimale (% de la durée de vie commerciale escomptées)
Clémentines	- 1 %	50 %
Maroc-late	50 %	(non illustré dans l'exemple)
Tomates	42 %	61 %
Pommes de terre	30 %	(non illustré dans l'exemple)

6.0.220 Il faudrait de plus amples détails sur la chronologie du transport après la livraison aux importateurs, pour pouvoir faire des remarques plus détaillées mais, d'une manière générale, une durée de vie commerciale restante de moins de 50-60 % ne doit pas être acceptée. A titre d'illustration de l'effet de la réfrigération préliminaire aux stations de conditionnement et de l'abrègement du temps qui s'écoule entre la récolte et le traitement, des calculs ont été effectués pour les clémentines et les tomates (chiffres ci-dessous) : flux de produits, stade de traitement et commercialisation, temps utilisé et dégradation du produit, tout cela combiné en un seul diagramme où l'axe de gauche exprime le temps écoulé depuis la cueillette des fruits jusqu'à 10 jours plus tard inclusivement, lorsque le produit est livré à un client dans un pays de la CE. L'axe de droite représente la durée de vie commerciale restante, exprimée en pourcentage, commençant par 100 % au moment de la cueillette. Entre ces deux axes, le processus est représenté dans un cadre rectangulaire relié à l'axe du temps, pour montrer le temps utilisé pour l'activité

et, sur l'axe de la durée de vie, pour illustrer la perte de qualité que le processus entraîne dans les circonstances données.

6.0.221 Les deux diagrammes ci-dessous (figures 6.8 et 6.9) illustrent l'effet d'une réfrigération préalable tout au début. Dans le premier diagramme, plus de 50 % de la durée de vie commerciale est perdue si la réfrigération a lieu à bord du navire, alors que la réfrigération préalable recommandée à la station de conditionnement "sauve" quelque 50 % de cette durée de vie à l'avantage des consommateurs.

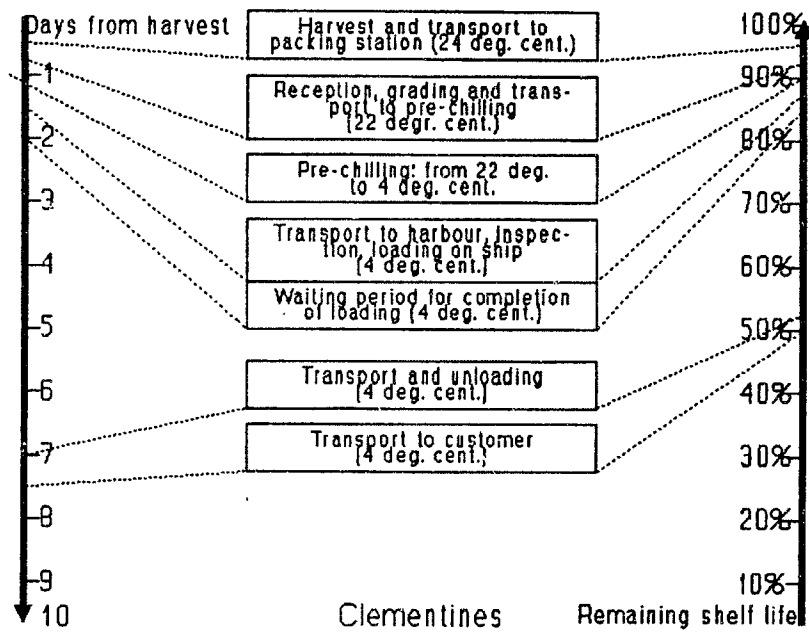


Figure 6.8 : Logistique optimale du champ au client étranger (Transport par mer)

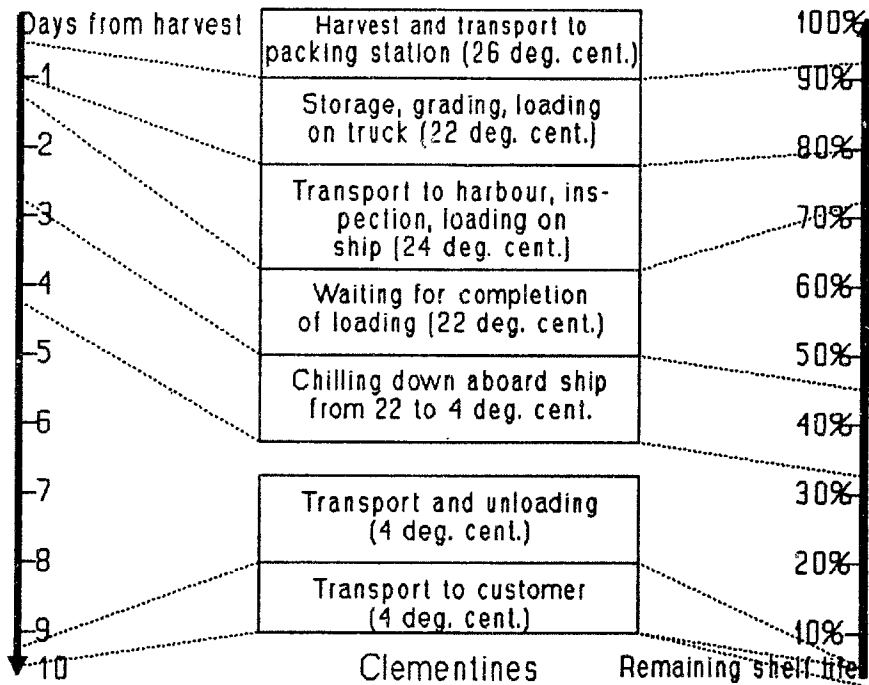


Figure 6.9 : Logistique observée du champs au client étranger (Transport par mer)

Qualité subjective

6.0.222 Pour illustrer la situation telle que la voient les importateurs, nous avons interrogé un des plus importants détaillants britanniques, qui vend de vastes quantités de tomates, en partie importées d'Espagne, des Iles Canaries et du Maroc. Pour s'assurer que tous ses fournisseurs gèrent adéquatement et normalisent les procédures de contrôle de la qualité et les pratiques de travail, la société a élaboré un "Code de pratique" de vingt pages, dont des exemplaires ont été envoyés aux exportateurs marocains. Nous comparons ci-dessous les exigences du Code de pratique avec les pratiques effectives observées dans les stations de conditionnement les plus modernes du Maroc.

CODE DE PRATIQUE	PRATIQUE COMMUNE
Les tomates doivent être cueillies, triées et réfrigérées le même jour	La réfrigération a lieu le plus souvent au plus tôt dans les 48 heures après la cueillette, mais fréquemment 3 ou 4 jours se passent avant réfrigération à bord d'un navire frigorifique
Conditions de contrôle de la qualité requises au niveau des stations de conditionnement exposées en détail	Un petit nombre seulement de ces conditions sont respectées; les stations de conditionnement n'emploient pas d'inspecteurs appropriés de la qualité
Température du magasin après conditionnement: 9-12° C	Le plus souvent les tomates quittent la station de conditionnement sans réfrigération secondaire ou emmagasinage dans la chambre frigorifique
Les palettes doivent être transférées directement du magasin frigorifique au véhicule de transport et ne peuvent pas être laissées dehors	Le chargement des véhicules se fait en plein air. En cas de transport maritime, des véhicules ouverts sont utilisés pour le trajet jusqu'au port
Température durant le transport vers les magasins en Grande Bretagne: 9-12° C	Le transport par bateau ne permet qu'une gestion médiocre de la température; dans les camions, un chargement inadéquat empêche la circulation de l'air et donc l'obtention de la température nécessaire
Les fluctuations de température doivent toujours être évitées	Impossible en cas de transport maritime et imparfaitement réalisable dans le transport routier
Les matériaux d'emballage doivent être stockés à un endroit exempt de contamination	Poussière, oiseaux etc. ont un accès facile aux locaux où ces matériaux sont stockés

6.0.223 D'après les constatations d'une société britannique d'importation, les tomates marocaines ont fondamentalement une bonne qualité, un excellent goût et une bonne texture, mais elles sont généralement trop mûres à l'arrivage, ce qui donne lieu à un pourcentage élevé de pertes. Le contrôle de la qualité dans les stations de conditionnement est également insuffisant et il y a des dégâts mécaniques à cause d'une manutention inadéquate, bien que les matériaux d'emballage soient de fort bonne qualité et satisfassent à toutes les exigences. Pour que la capacité de transport soit utilisée au maximum, les tomates sont empilées jusqu'au plafond dans les véhicules de transport. Ceci empêche l'air de circuler,

au point que, de temps à autre, une cargaison entière de camion est rejetée par l'inspecteur de la qualité lorsqu'elle arrive aux entrepôts de la société en Grande-Bretagne.

6.0.224 D'après les constatations et les observations d'une autre société importatrice, un grossiste danois importateur d'oranges, de clémentines et de tomates :

- * la durée de vie commerciale est trop brève, et
- * le triage des produits ne respecte pas les normes requises, en ce qui concerne les tailles et la qualité.

6.0.225 A l'occasion de ces observations, il a été souligné que les producteurs espagnols opéraient un excellent triage et avaient la réputation de livrer les tailles et qualités demandées. L'importateur interrogé considérait en général les produits marocains comme étant de second ordre comparativement aux produits espagnols; aussi les prix que la société acceptait, étaient-ils inférieurs aux prix espagnols.

Améliorations suggérées

6.0.226 Les exportateurs marocains souhaitent (a) maintenir et, si possible, accroître leurs exportations vers les pays de la CE et (b) obtenir des prix de vente qui correspondent à la qualité supérieure et non pas des prix moyens de vrac. Comme on peut l'observer clairement dans nombre de stations de conditionnement, ils doivent encore améliorer la qualité de leurs produits. Sur ce dernier point, les principaux problèmes sont les suivants:

- (a) des améliorations s'imposent dans la communication et la compréhension des normes et préférences entre les groupes de ventes, les stations de conditionnement et les cultivateurs;
- (b) une compréhension claire de l'importance de la durée de vie commerciale des produits après que les clients les ont achetés, doit être communiquée à tous ceux qui participent au processus d'exportation; et, à nouveau,
- (c) une gestion exigeante d'un contrôle de qualité plus strict à chaque étape du processus, depuis l'arrivée à la station de conditionnement, tout au long du traitement et jusqu'à la sélection finale des produits, doit être établie.

6.0.227 Afin de promouvoir ces objectifs, toutes les stations de conditionnement doivent être tenues d'employer un inspecteur agréé, chargé de tous les aspects de la qualité. Par «agréé» nous entendons une personne possédant les connaissances et la formation nécessaires, certifiée à l'issue d'un examen international reconnu, détentrice d'une licence annuellement renouvelable, sur la base de l'application effective de meilleures pratiques de qualité à la station et de sa présence aux sessions de formation organisées au Maroc ou à l'étranger.

EPICES ET PLANTES AROMATIQUES

RESUME

(i) Contrairement à l'idée reçue, le Maroc importe une majeure partie de sa consommation intérieure d'épices et autres plantes aromatiques. Les principales épices qui y sont consommées sont le paprika (ou « niora »), le poivre noir et blanc et le cumin. Le Maroc a pourtant les moyens de figurer parmi les gros producteurs et exportateurs de denrées très prisées à forte valeur et à faible encombrement! La variété de ses sols et de son climat est en effet idéale pour la culture d'épices et de plantes aromatiques très diverses. Le Maroc exporte, entre autres, du paprika, du cumin, de la coriandre, de la menthe et du safran, qui sont tous des produits à forte valeur. Les perspectives de croissance de la demande d'épices de bonne qualité et d'huiles essentielles pour la consommation alimentaire et la transformation industrielle sont bonnes, étant donné l'élasticité de cette demande par rapport au revenu.

(ii) Comme beaucoup des sous-secteurs dont il a déjà été question, celui des épices présente un net contraste. Par exemple, un grand nombre de petits exploitants et artisans fournissent les deux tiers de la consommation locale de paprika, le tiers restant provenant des entreprises de production et de traitement modernes. Ces petits exploitants et artisans emploient des techniques traditionnelles et fournissent un produit de qualité faible à variable, qu'ils vendent aux souks en vrac et à peine emballé. Il n'y a pratiquement pas de contrôle de la qualité dans les souks : les épices sont exposées aux risques de contamination par les insectes et autres créatures. Au total, 90 % des épices consommées au Maroc sont vendues dans les souks. D'un autre côté, le sous-secteur moderne fournit des produits de qualité, qui sont tous bien présentés dans des emballages hermétiques, et principalement destinés à l'exportation. Le Maroc exporte vers l'Europe et les Etats-Unis de l'oléorésine, extrait de paprika de haute qualité utilisé comme colorant alimentaire. Un problème majeur auquel sont toutefois confrontées les entreprises modernes est le manque de fiabilité des approvisionnements de la part des petits exploitants, qui ne respectent pas les contrats.

(iii) A la différence de la plupart des sous-secteurs examinés, celui des épices ne donne pas lieu à une intervention de l'Etat sous forme de contrôles des prix ou de la qualité. La seule intervention sur les prix est exercée au niveau des importations, qui sont soumises à des droits élevés, et des entreprises modernes, qui doivent payer une TVA de 16 %. Ce qui incitera à améliorer la qualité sur les marchés intérieurs, ce sera la demande de la clientèle plus aisée des supermarchés et des magasins spécialisés. Mais pour répondre à des normes de qualité plus élevées, il faudrait qu'il y ait une intégration plus étroite entre les activités de production, de transformation et de commercialisation agricoles.

Epices et plantes aromatiques

A. Utilisation moderne des épices et plantes aromatiques - Caractéristiques principales

Produits et commerce

7.0.1 Les épices, bien qu'ancrées dans l'histoire, se vendent à présent commodément empaquetées et non plus en vrac comme sur les marchés il y a vingt ou trente ans. On trouve sur les marchés mondiaux une bonne centaine d'espèces différentes d'épices, de fines herbes et d'assaisonnements (mélanges d'épices et d'herbes), contre quelques dizaines à peine le siècle dernier. Dans les supermarchés d'Amérique du Nord et d'Europe occidentale, toutes les épices que l'on peut souhaiter sont disponibles, en locaux, boîtes de fer blanc ou sachets en plastique. On peut distinguer, pour les épices et marchés, plusieurs catégories :

- (a) **les condiments pour la cuisine ménagère.** Dans toutes les maisons, les livres de recettes et autres recettes empruntées à des magazines ou des programmes de cuisine télévisés, exigent en général le recours à des épices. Comme le coût de l'assaisonnement dans la préparation d'un repas ne représente qu'une modique portion du prix de celui-ci, les consommateurs estiment qu'ils doivent utiliser des condiments de bonne qualité pour la cuisson;
- (b) **les condiments dans les repas des restaurants.** Ces dernières années, les habitudes culinaires se sont modifiées, de sorte que les restaurants sont bien plus fréquentés. Les enquêtes ont montré que la préoccupation principale est d'éviter la monotonie de recettes et de présentations analogues. La solution la plus simple consiste à modifier l'assaisonnement pour donner aux plats ordinaires un nouveau goût. De nombreuses chaînes de restaurants en Amérique du Nord et en Europe affichent des assaisonnements spéciaux qui caractérisent leurs mets. Les "hamburgers" de MacDonal'd ont le même goût dans le monde entier grâce à leur assaisonnement; Pizza Hut utilise les mêmes condiments dans tous ses établissements; Taco Bell (cuisine mexicaine) utilise les mêmes sauces piquantes à New York qu'à Miami. Ces grandes chaînes multinationales utilisent les meilleures épices qu'elles peuvent trouver, pour s'assurer que la nourriture soit de la même qualité dans tous leurs restaurants. Les études montrent que les nouveaux produits culinaires consistent pour la plupart en un substrat comestible à saveur nulle ou faible (pâtes, pommes de terre, yaourt, etc.) avec une sauce ou garniture épicée ou assaisonnée;
- (c) **assaisonnement dans les mets tout préparés ou faciles à préparer.** Dans beaucoup de pays développés, les femmes travaillent de plus en plus au dehors, si bien que le temps consacré à la préparation des repas s'est considérablement réduit. Les supermarchés offrent donc toute une variété de mets préparés industriellement et la qualité et quantité des condiments est un facteur primordial de leur préparation; et

- (d) **huiles et oléorésines essentielles.** Les oléorésines d'épices sont de deux types : naturelles et préparées. Les premières sont des exudations d'arbres, tandis que les secondes sont des essences d'assaisonnement extraites des matériaux originaux à l'aide d'un solvant. Les oléorésines naturelles sont utilisées pour les parfums et produits de beauté, tandis que les oléorésines préparées le sont dans le secteur de préparation d'aliments. Les oléorésines de poivre et de paprika sont les plus utilisées en volume. Les condiments utilisés dans les usines alimentaires sont actuellement pour la plupart des essences huileuses tirées d'épices et d'herbes fines. Elles sont extraites de la substance de la plante. Les essences huileuses volatiles se trouvent entre les cellules sous forme liquide. Elles sont extraites par distillation par vapeur de diverses parties des plantes, telles que les bourgeons ou boutons; les pétales, les feuilles (lauriers), les fruits (poivre), les semences, l'écorce, les racines, etc. Les oléorésines sont des substances résineuses extraites par solvant et non par distillation directe. Elles sont utilisées pour le traitement de denrées alimentaires et pour la préparation industrielle de repas, tant en raison de leur couleur que de leur goût. Alors que certains des principaux pays producteurs et exportateurs d'épices ont déjà des installations d'extraction d'oléorésines d'épices, d'autres étudient la possibilité d'en construire. L'établissement d'installations d'extraction dans les pays producteurs d'épices semble se justifier, étant donné que les oléorésines, exportées sous forme de concentrés, l'emportent nettement du point de vue du coût de transport sur les épices entières. Cette transformation comporte aussi un élément intéressant de valeur ajoutée, bien qu'un certain nombre de facteurs doivent être pris en considération avant qu'un pays en développement puisse établir ce genre d'installations. La fabrication d'oléorésines exige des immobilisations qui requièrent un savoir-faire technique et des matériels perfectionnés, importés pour la plupart, de même que l'importation de solvants qui ne sont souvent pas disponibles localement. L'oléorésine de paprika, produit importé du Maroc, est utilisée actuellement un peu partout dans le monde pour la coloration (en rouge) de produits alimentaires et intéresse considérablement les industriels transformateurs de denrées alimentaires, maintenant que les colorants artificiels sont de plus en plus interdits dans la plupart des pays importateurs.

7.0.2 En 1975, les importations mondiales d'épices ont été chiffrées à environ 200.000 tonnes, d'une valeur de quelque 275 millions de dollars (estimation d'experts). Depuis 1975, malgré des fluctuations annuelles, le taux de croissance n'a guère varié pour l'ensemble du marché (environ 3 % par an). En 1987, le marché total a été estimé à 333.000 tonnes d'épices, pour une valeur de 1.059 millions de dollars.

7.0.3 Cependant, la demande de ces produits a varié de pays à pays et d'épice à épice. L'Amérique du Nord et l'Europe occidentale sont les régions les plus importantes en matière de demande d'importation pour la plupart des épices (tableau 7.1). La Communauté économique européenne (CE) les pays scandinaves, la Suisse et l'Autriche ont importé, en 1987, 137.000 tonnes d'épices évaluées à 442 millions de dollars. L'Allemagne est le marché le plus important d'Europe (et le deuxième du monde après les Etats-Unis), car il prend un tiers des importations totales d'épices de l'Europe occidentale. Viennent ensuite le Royaume Uni et la France. Bien que les Pays-Bas ne soient qu'un pays relativement petit, Amsterdam et Rotterdam sont d'importants centres du commerce d'épices, et de fortes quantités transitent par ces villes vers d'autres destinations en Europe. L'importation d'épices (abstraction faite des herbes aromatiques ainsi que des graines de moutarde et de sésame) aux Etats-Unis se sont établies en moyenne à 100.000 tonnes par an (évaluées à 351 millions de dollars E.U.) durant la période 1963-87. Les importations d'épices traditionnelles ne semblent s'accroître que lentement alors que celles de fines

herbes ont monté en flèche les dernières années. Le marché canadien d'épices est relativement limité.

7.0.4 L'Europe de l'Est est un débouché important pour le poivre, notamment des quantités importées de l'Inde en application d'accords de commerce bilatéraux, ainsi que pour le piment («allspice») de la Jamaïque. Les pays du Moyen-Orient représentent d'importants marchés pour la cardamome, car ils absorbent plus de 80 % de la consommation mondiale de cette épice. Dans la région Asie-Pacifique, le principal consommateur d'épices importées est le Japon, suivi à une certaine distance par l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Bien que de vastes quantités d'épices soient commercialisées par l'intermédiaire de Singapour et de Hongkong, la consommation intérieure de ces places est minime. A la différence des autres pays en développement de la région Asie, l'Indonésie est un importateur considérable d'épices; elle est, en effet, le principal utilisateur mondial de clous de girofle, bien qu'une fraction très importante de cette utilisation serve à la fabrication de cigarettes.

Tableau 7.1 : Importations d'épices par principaux pays importateurs (1987)

Pays	Volume (tonnes)	Valeur (millions de \$E.U.)
E.U.A	100.000	351
CE(12)	137.000	442
<i>dont:</i>		
Allemagne (Rep. Fed.)	46.000	141
Japon	35.000	78
Canada	11.700	36
Australie	4.000	11
Total	333.700	1.059

7.0.5 Les épices sont commercialisées sous diverses formes. Plus de 90 % le sont en forme pleine, c'est à dire non moulue. Le poivre est presque invariablement la principale épice commercialisée, tant en volume qu'en valeur. Vient ensuite par ordre d'importance le groupe des piments, composé du paprika, du poivre de Guinée et de celui de Cayenne. Les noix de muscade, le macis et la cinnamome prennent aussi une place importante dans les pays industrialisés. Le gingembre, le curcuma, et les graines d'épices (coriandre, genièvre, anis, carvi et cumin) sont aussi des articles qui atteignent un important volume. A la différence de la vanille, du safran et de la cardamome, articles à haute valeur, les graines d'épices demeurent bon marché.

- (a) **Poivre.** L'Inde, la Malaisie, l'Indonésie et le Brésil sont les principaux exportateurs de poivre. La demande annuelle est estimée à 80.000 tonnes, et ces quatre pays représentent environ 70 % de la production mondiale. Il est à prévoir que la demande de ce produit augmentera d'entre 1 et 3 % par an. La demande mondiale d'oléorésines de poivre est estimée à 120 tonnes par an;
- (b) **Cardamome.** L'Inde est le plus important et principal producteur de cardamome. La demande internationale de ce produit est estimée à 3.500 tonnes. L'Arabie saoudite, le Koweït, Bahrein et d'autres pays au Moyen-Orient sont les principaux importateurs de cardamome;
- (c) **Girofle.** La production mondiale annuelle est estimée à 35.000 tonnes. L'Indonésie est le principal producteur avec un volume moyen de 20.000 tonnes, suivi par la Tanzanie et Madagascar. Hongkong et Singapour jouent un rôle important dans le commerce de

cette épice. La girofle est également distillée pour la fabrication d'huile de boutons de girofle, laquelle est utilisée dans la parfumerie, l'industrie pharmaceutique et celle des assaisonnements;

- (d) **Le groupe des piments (paprika compris).** Il est difficile d'obtenir des statistiques fiables sur le paprika en raison des appellations génériques telles que «piment». Les principaux producteurs de paprika sont l'Espagne (le plus important producteur), la Hongrie, la Bulgarie, le Mexique et le Maroc (le paprika est la seule épice produite au Maroc qui figure dans le volume annuel de la production mondiale : environ 36.000 tonnes) et les Etats-Unis (principalement en Californie). Les grandes entreprises espagnoles de transformation effectuent des investissements au Maroc pour pouvoir acquérir les matières premières : en effet, la plupart des exportations de paprika du Maroc sont dirigées vers l'Espagne. On estime que 60 % des importations de paprika en vrac sont consommés dans le secteur de l'industrie alimentaire (colorants et condiments). La plupart des pays importateurs sont approvisionnés par l'Espagne, qui domine en fait le marché du paprika;
- (e) **Cinnamome.** L'approvisionnement mondial est assuré par le Sri Lanka (principal producteur et exportateur), suivi de Madagascar et de l'Inde. La demande internationale est estimée à 15.000 tonnes et les Etats-Unis sont le principal importateur, avec une moyenne de 6.000 tonnes par an;
- (f) **Noix de muscade.** Ce produit est principalement fourni par l'Indonésie et Grenade, qui représentent à elles deux plus de 80 % des exportations mondiales de cette épice, suivies du Sri Lanka, de Trinidad, de la Chine et de l'Inde, pays à la fois producteurs et exportateurs. La demande internationale annuelle est estimée à 8.500 tonnes et les pays de la CE, pris en groupe, importent environ la moitié du volume mondial commercialisé. L'Allemagne, les Pays-Bas et le Royaume-Uni sont au sein de la CE les principaux pays importateurs;
- (g) **Safran.** Le commerce de ce produit est principalement le fait de l'Espagne (90 % de la production mondiale), mais sa production est en baisse depuis plusieurs années. Les pays de la CE sont les principaux importateurs de safran, pour environ 25 tonnes par an;
- (h) **Coriandre.** Le Maroc est une importante source de coriandre dans le commerce international, mais la Chine est devenue exportatrice pour toute une gamme de graines d'épices qui sont commercialisées par l'intermédiaire de Singapour et de Hongkong. Les importations sont pour l'essentiel utilisées par l'industrie alimentaire pour l'assaisonnement de viandes et de produits de boulangerie. La coriandre et le cumin sont associés au marché de plus en plus large des poudres de curry et des mélanges d'épices. On peut prévoir que ce secteur continuera à se développer.

7.0.6 Enfin, le commerce de produits tels que le cumin et la menthe n'est pas bien connu et n'a pas beaucoup fait l'objet de recherches. Pour autant que l'on sache, le cumin est produit en Iran, en Turquie, au Maroc et en Chine. La menthe provient des Etats-Unis, de l'Angleterre, de la France, de la Russie, de l'Argentine et du Maroc.

Caractéristiques du marché

7.0.7 Dans les marchés des pays industrialisés, les épices sont absorbées par le secteur industriel, principalement par l'industrie alimentaire, ainsi que pas le secteur du détail (tableau 7.2). Dans les pays en développement, les épices sont consommées par les ménages et commercialisées par le secteur du détail. L'industrie des viandes est souvent le principal utilisateur de toute une gamme d'épices. Toutefois, les industries du poisson, des légumes, de la boulangerie et des plats préparés utilisent une grande quantité d'épices.

7.0.8 Les industries non alimentaires, telles que l'industrie pharmaceutique et celle des produits de beauté, ne sont pas d'importants utilisateurs. Elle n'influencent pas de façon significative la demande globale, à part certains produits de haute qualité, commercialisés généralement en très petites quantités. Par contre, le secteur institutionnel, comme les restaurants, hôpitaux, écoles et établissements de traiteurs, jouent un rôle important dans le commerce des épices.

7.0.9 Notons en terminant que les facteurs de qualité, comme la propreté et l'absence de pesticides tels que le DDT, revêtiront probablement une grande importance dans la réglementation du commerce (voir ci-dessous les caractéristiques du marché à l'exportation).

B. Production et commercialisation des épices et plantes aromatiques

Production

7.0.10 Le présent chapitre traite des épices, fines herbes et plantes aromatiques utilisées dans l'alimentation. Comme le sous-secteur des ingrédients alimentaires est très étendu, nous l'analysons sous forme d'une série de cas. L'étude est axée sur deux épices importantes (paprika et safran), produites et exportées par le Maroc, bien que ce pays soit capable de produire et d'exporter beaucoup d'autres épices et herbes. Le paprika et le safran sont les deux produits sur lesquels le Maroc devrait se concentrer et dont il devrait développer la production pour le marché intérieur, mais surtout pour l'exportation, bien que le coriandre soit déjà exporté. Les autres épices qu'il produit ne le sont actuellement que pour le marché national. Les oléorésines d'épices, les colorants et les arômes sont des segments en pleine croissance du marché des épices. Les producteurs marocains qui cherchent à pénétrer sur ce marché dans les principaux pays consommateurs doivent tenir compte du niveau élevé de concurrence de la part de

Tableau 7.2 : Destination des épices dans les pays développés

(%)

Pays	Secteur industriel	Secteur du détail	Secteur institutionnel (restaurants, hôpitaux, écoles, etc.)
Allemagne	65	25	10
Royaume-Uni	50	50	a
France	50	35	15
Pays-Bas	60	40	a
Espagne	50	43	7
E.U.A.	35	45	20
Canada	55	30	15
Japon	75	15	10
Koweït		100	a

a : inclus dans secteur du détail
Source : ITC Genève.

Tableau 7.3 : Destination de certaines exportations marocaines d'épices (1987)

Epice	Pays importateur	Volume (tonnes)	Valeur (\$E.U.)
Coriandre	Japon	2.245	1.358.620
	E.U.A.	669	356.000
	Singapour	276	177.500
	Canada	241	165.150
	Suisse	30	24.665
	Suède	43	41.000
	Australie	136	814.000
	Royaume-Uni	1.680	969.850
	Pays-Bas	967	552.500
	Allemagne (Rep. Féd.)	548	309.445
	France	265	137.435
	Belgique	245	135.200
Thym	Espagne	33	27.365
	France	178	107.088
	Belgique	56	58.890
Paprika	France	1.065	1.371.713
Safran	France	1	367.000
TOTAL	-	8.678	6.973.421

Source : Office des changes du Maroc

producteurs étrangers bien établis de condiments.

7.0.11 Lorsque les habitants des pays occidentaux pensent au Maroc du point de vue des épices et autres plantes aromatiques, la première image qui leur vient à l'esprit est celle d'une abondance de produits de ce genre, parce que beaucoup de dépliants touristiques et de brochures de promotion marocaines montrent tout un assortiment d'épices dans des paniers ou des sacs sur les marchés et dans les souks. La réalité est quelque peu différente. Bien que le Maroc consomme environ 16.000 tonnes de diverses graines d'épices et d'autres plantes aromatiques, pour une valeur estimative de 300 millions de DH par an, elles sont en majeure partie importées. Bien que les principales épices produites au Maroc soient le paprika (niora), le cumin, la coriandre et le safran, quelques autres herbes étant aussi cultivées pour le marché intérieur, les cultivateurs produisent pour les marchés locaux, tandis que les grosses sociétés s'intéressent essentiellement aux marchés d'exportation.

7.0.12 Le paprika (niora), le poivre (noir et blanc) et le cumin représentent 80 % de cette consommation totale. La consommation de poivre noir et blanc se monte à quelque 4.500 tonnes par an, dont 98 % vendus en vrac. Le reste est emballé en petits sacs pour la vente dans les supermarchés. Le poivre, blanc et noir, est utilisé dans la préparation de la plupart des mets consommés dans le pays. Le Brésil est le principal fournisseur de poivre au Maroc (approximativement entre 79 et 80 %).

7.0.13 Le potentiel de vente d'épices sur les marchés intérieur et d'exportation est bon, mais le Maroc doit grandement améliorer ses méthodes de production, de traitement, d'emballage et de commercialisation des produits. Les producteurs et transformateurs marocains devraient se concentrer sur les produits de qualité qui peuvent être cultivés en quantités assez grandes, et viser à figurer un jour parmi les principaux producteurs du monde pour ces produits. Le climat du Maroc se prête idéalement à la culture de diverses épices et herbes : frais en hiver, tempéré le long des côtes de l'Atlantique et chaud dans les zones désertiques. Les mieux connues parmi les épices et herbes cultivées au Maroc pour utilisation locale et pour l'exportation sont :

UTILISATION LOCALE

Paprika
Cumin
Coriandre
Romarin
Safran
Poivrons rouges piquants
Menthe
Persil
Thym

EXPORTATION

Paprika
Cumin
Coriandre
Menthe
Safran
Autres herbes

7.0.14 Les systèmes de production de ces épices et herbes au Maroc sont assez complexes, allant de la culture artisanale en petites exploitations à de vastes superficies cultivées par d'importantes sociétés qui en sont propriétaires. La production des petites exploitations est dirigée vers le marché local ou est exportée par des négociants vers les marchés européens dans toutes sortes d'emballages. Le tableau 7.3 présente des statistiques des volumes exportés par le Maroc en 1987. Quant au tableau 7.4, il donne des statistiques (pour la période 1986-88) sur la production d'épices au Maroc communiquées à la mission, mais elles ne paraissent pas entièrement exactes. C'est ainsi que la région de Tadla ne déclare aucune production de paprika (niora). Or, il est bien connu que c'est la principale région de production du paprika (tableau 7.5). Ces chiffres doivent donc être interprétés avec prudence, car d'importants volumes d'épices n'empruntent pas les circuits commerciaux légaux dans le but d'esquiver la réglementation des changes et les droits de douane.

7.0.15 La production d'épices est, aux deux tiers, le fait de petits producteurs non structurés et, pour un tiers, des producteurs industriels structurés. Ceci vaut tout particulièrement du paprika, le principal produit dans la consommation d'épices au Maroc, environ 6.000 tonnes. Les deux tiers sont produits par de petits cultivateurs sans que la qualité soit contrôlée; le tiers restant est fourni par des sociétés dignes de confiance et fait l'objet d'un bon contrôle de la qualité à tous les niveaux, de l'exploitation agricole jusqu'au produit fini, prêt à être mis en vente. Ces sociétés productrices versent à l'Etat une TVA de 16 %, soit environ 2.5 DH le kilo pour des produits dont le prix est d'environ

15 DH le kilo (moyenne des cinq dernières années). La production de ces entreprises est ainsi devenue une importante source de recettes pour l'Etat.

Tableau 7.4 : Récoltes d'épices (déclarées) pour 1986, 1987 et 1988
(quintaux)

	Coriandre			Cumin			Safran			Paprika		
	1986	1987	1988	1986	1987	1988	1986	1987	1988	1986	1987	1988
Gharb	2.819,5	3.720	3.811,8							103,5	140	106,5
Tafilalet				18	18,2	18,6	a	a	a			
Ouarzazate				0,3	3	5,6	0,7	0,5	0,9			
Haouz				187,5	150	225						
Loukkos	16	18,6	36									
Kenitra	960	1.360	1.057,5									
Safi				50		120,6						
Essaouira				1,2	1,8	1,9						
Marrakech				8	8,2	21						
Chefchaouen	250	210	676									
Total	4.045,5	5.308,6	5.581,3	265	181,2	392,7	0,7	0,5	0,9			

a : less than 100 kg

Source : MARA

7.0.16 Les sociétés de traitement des épices cherchent à se procurer leurs matières premières en concluant des contrats avec des producteurs privés mais, parmi ces derniers, beaucoup (pour ne pas dire tous) ne respecteraient pas leurs contrats et vendraient la majeure partie de leur récolte sur le marché clandestin à l'exportation, si cela peut leur rapporter quelques dirhams de plus. Cette situation persiste depuis plusieurs années sans que les autorités marocaines soient efficacement intervenues.

7.0.17 Le safran est l'épice la plus rare et la plus chère du monde. Il est originaire de la région méditerranéenne, notamment de l'Espagne, et est produit à partir des stigmates séchés d'une plante de la famille des crocus. Chaque plante de *Crocus sativus* ne possède que trois stigmates, qui sont de délicats filaments de couleur jaune-orange devant être cueillis à la main. Il faut 115.000 stigmates pour faire un kilo de safran. Heureusement, il suffit d'une petite pincée de safran pour donner goût et couleur à un plat. Le Maroc produit du safran dans la région de Taliouine et dans celle de Ouarzazate. La consommation de safran au Maroc est fort limitée à cause de son prix élevé; aussi le safran n'est-il utilisé que pour les grandes fêtes et durant le Ramadan.

Circuits de commercialisation

7.0.18 La production d'épices au Maroc provient de différentes sources et est à l'origine de plusieurs circuits différents de commercialisation. Le graphique 7.1 indique trois de ces derniers :

- (a) les artisans qui produisent 40 % des épices du Maroc;
- (b) les producteurs privés, qui fournissent 30 %;
- (c) les grosses sociétés de production, fournissant les 30 % restants.

Tableau 7.5 : Production de paprika par régions

	Superficie (hectares)	Production (tonnes)
Berkane	1.704	4.089
Loukkos	355	1.278
Gharb	564	1.385
Tadla	6.788	27.152
Doukkala	136	204
Haouz	429	1.287
Fès	40	200
Essaouira	20	57
Oujda	216	396
Total	10.252	36.048

Source: MARA.

7.0.19 Ce que l'on appelle «artisans» dans le commerce des épices sont de petits cultivateurs qui produisent toutes sortes de produits tels que légumes, blé, etc. D'ordinaire ils élèvent aussi quelques chèvres et vaches. Les «producteurs privés» sont des cultivateurs qui produisent des épices sur 80 % de leurs terres, le reste étant généralement consacré à la culture maraîchère. La seule façon dont les sociétés de transformation peuvent s'assurer d'avoir suffisamment d'ingrédients pour leurs besoins est de participer elles-mêmes à la production et au contrôle des cultures, depuis les semences jusqu'au produit final après transformation. Un dirigeant de société a même laissé entendre que si les contrats étaient tous vraiment respectés par les cultivateurs, il pourrait même y avoir un problème de surproduction.

Transformation

7.0.20 Il existe environ une douzaine de sociétés bien organisées, dont la moitié ont réussi à exporter des produits vers des marchés aussi exigeants que les Etats-Unis, le Japon et l'Europe occidentale. Une de ces entreprises est Lukus, fondée en 1925, à Larache, par une famille espagnole qui détient toujours la société. L'entreprise est spécialisée dans le traitement de tomates, de fraises, d'ail et d'oignons, ainsi que d'épices, un de ses principaux domaines d'activité. L'épice la plus importante qu'elle produit est le paprika, traité de multiples façons : entièrement séché, broyé ou en poudre. L'entreprise produit aussi des extraits d'oléorésine de paprika.

7.0.21 Sous la marque «Lukor», Lukus s'est engagé dans une joint venture avec McCormick, une prestigieuse multinationale américaine. Lukus produit et exporte vers McCormick (aux Etats-Unis et en Europe) du persil, de la sauge, du thym, de l'oregano, de la coriandre, des oignons et de l'ail, tous sous forme déshydratée (articles qui ne sont pas vendus sur le marché intérieur, mais exportés à 100 %). Un de ses principaux produits est l'oléorésine de paprika. Lukus exploite deux unités de production hautement rentables pour la production d'oléorésine à base de paprika, pour exportation vers l'Europe et les Etats-Unis.

7.0.22 **Le Centre Général des Epices (CEGEDEP)** est une autre firme fiable qui se spécialise dans le traitement d'épices provenant de sources locales. En 1991, le CEGEDEP a occupé à lui seul 10 % du marché du paprika aux Etats-Unis. Cette part de marché pourrait bien atteindre 25 % si elle prenait la place de producteurs espagnols qui achètent leurs matières premières au Maroc. Le CEGEDEP satisfait aux normes phytosanitaires établies par l'association américaine du commerce d'épices (ASTA). Pour répondre à la demande toujours croissante du marché, le CEGEDEF devrait effectuer un investissement en nouveau matériel de purification. Le CEGEDEP procède aussi à l'importation d'épices vendues, mais non produites, au Maroc. Le poivre est la principale épice importée et traitée.

7.0.23 La principale préoccupation des sociétés qui effectuent la traitement d'épices pour l'exportation et pour le marché local est d'assurer l'approvisionnement en ingrédients de base produits au Maroc, en ce qui concerne tant la quantité que la qualité. Si elles veulent acquérir suffisamment de matières premières pour leurs besoins de transformation et de vente, des sociétés telles que Lukus doivent aussi importer des épices. Ce besoin d'importations tient surtout au fait que de vastes quantités d'épices produites au pays aboutissent au marché non officiel d'import-export (pour échapper aux contrôles de qualité de l'EACCE), ce qui empêche des sociétés comme Lukus (a) d'obtenir des approvisionnements fiables du marché intérieur en termes de quantité et (b) d'offrir leur appui pour rehausser la qualité des épices de production nationale tout en demeurant concurrentielles à l'exportation. De ce fait la société importe actuellement 70 % du paprika nécessaire à ses activités de traitement et paie par conséquent d'importants droits d'entrée, dont une TVA de 16 %, alors qu'il existe aussi au Maroc un important marché clandestin d'exportation.

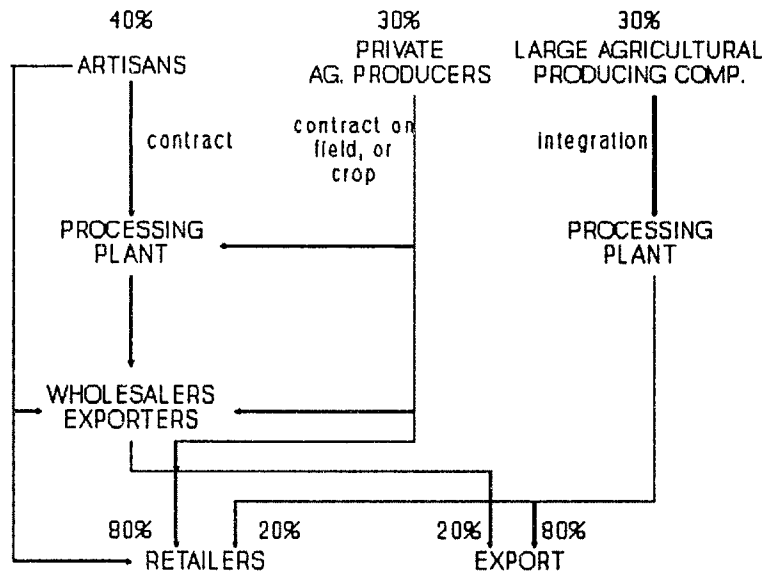


Figure 7.1 : Circuits de commercialisation des épices marocaines

Commerce intérieur

7.0.24 Le marché intérieur des épices au Maroc consiste principalement en ventes en vrac de produits non traités¹ (90 %) vendus sur la rue ou dans les souks; les épices proviennent de sources diverses et sont présentées dans toute une variété d'emballages. Le principal sujet de préoccupation concernant cette façon de commercialiser les épices est qu'il n'existe pratiquement aucun contrôle de qualité à quelque stade que ce soit de la production, du traitement et de la mise en vente. Les semences ne sont pas toujours de bonne qualité, les engrais utilisés ne sont pas contrôlés, et la récolte comme le séchage des épices ne s'effectuent pas sous la supervision de spécialistes de contrôle de la qualité. C'est pourquoi on trouve sur le marché des produits qui contiennent un pourcentage élevé de matière de remplissage (farine, sel, etc.) pour ajouter du poids au produit. Certains commerçants vont jusqu'à utiliser des colorants artificiels pour aviver la couleur rouge du paprika, qui pâlit durant le séchage et les autres étapes du traitement. Il n'y a pas d'hygiène adéquate dans les échoppes du marché et des souks, et les produits sont le plus souvent laissés en plein air. Aussi sont-ils facilement contaminés par des insectes ou autres bestioles; de plus, ils perdent leur saveur et leur couleur à mesure que s'évapore l'huile des essences.

7.0.25 Environ 10 % seulement des épices vendues au Maroc sont adéquatement traitées. Celles-ci sont le plus souvent vendues sous emballages hermétiquement fermés dans les magasins spécialisés et les supermarchés. Ces magasins peuvent, toutefois, difficilement soutenir la concurrence sur le marché local, car les petits producteurs sont bien établis et vendent des épices de piètre qualité à des prix très faibles. Jusqu'ici le marché intérieur accepte ces produits mais, à ce que l'on dit, il ne tardera guère à les refuser, en raison de l'évolution de la consommation alimentaire au Maroc dans le sens de produits plus propres et de meilleure qualité. La majeure partie de la production des petits producteurs spécialisés (95 %) est donc exportée (par l'intermédiaire des firmes transformatrices) et le reste est utilisé par des transformateurs fiables de viande et d'autres produits alimentaires. La situation évolue très rapidement; la jeune génération a pris conscience du problème et les consommateurs réclament de plus en plus vivement une amélioration de la qualité.

Exportations

7.0.26 Comme les Etats-Unis, le Japon et l'Europe appliquent de stricts contrôles de la qualité, les exportations d'épices et d'herbes du Maroc se réduisent aux firmes bien établies, dont la qualité des produits jouit d'une bonne réputation (p.ex. Lukor et CEGEDEP); ces firmes, en effet, livrent en temps voulu des produits de bonne qualité dans des emballages dûment identifiés. Il existe des débouchés potentiels qui permettraient à un plus grand nombre de producteurs, transformateurs et négociants de livrer des produits de ce genre au marché mondial. Les principales épices et herbes produites au Maroc pourraient être exportées soit dans leur forme originale, soit moulues ou concentrées sous forme d'huiles d'essence et d'oléorésines.

7.0.27 Actuellement, beaucoup de petits producteurs continuent à vendre leurs produits sans respecter les conditions convenues avec les commerçants et finissent par transférer leurs produits en contrebande vers les marchés étrangers. C'est ainsi que le safran est produit principalement par de petits cultivateurs qui le vendent à des commerçants non agréés (évitant ainsi les droits de douane et contournant

¹Le traitement des produits comprendrait le triage, le lavage, le séchage et l'emballage en vrac des produits bruts après leur départ de l'exploitation agricole.

la réglementation des changes). Les produits sont alors expédiés en Espagne pour être transformés en safran «espagnol». Le Maroc est capable de produire du safran de haute qualité et, si le marché était structuré, pourrait le vendre dans le monde entier.

C. OPPORTUNITES POUR LE SOUS-SECTEUR

7.0.28 Le Maroc pourrait devenir un important exportateur de paprika (niora), coriandre, cumin et safran vers le monde occidental. A cet effet, les producteurs devraient avoir accès à des usines de traitement et de transformation. Les exigences des consommateurs en matière de qualité du produit final nécessitent une étroite intégration de la production agricole avec les activités de transformation et de commercialisation.

Production agricole d'épices et de plantes aromatiques

7.0.29 Comme nous l'avons observé ci-dessus, le climat et les sols du Maroc se prêtent fort bien à la culture de diverses épices, herbes et autres plantes aromatiques, mais le système de production actuel, à quelques entreprises intégrées près, est loin d'être adéquat. Ce système, où les épices sont cultivés pour la plupart par de petits cultivateurs qui produisent diverses épices sur des superficies limitées, sans contrôle de qualité à quelque niveau que ce soit, devrait être sérieusement amélioré, pour pouvoir tirer pleinement avantage du potentiel du Maroc en ce domaine.

7.0.30 Au niveau de la production, il faudrait que soit assurée une sélection adéquate des cultures et les exploitations devraient se grouper pour que soit atteinte une masse critique de production de qualité au coût le plus faible possible, de façon à dégager une marge adéquate. Des associations de cultivateurs ou de petites coopératives seraient fort utiles à la concertation de ces efforts et contribueraient à la mise au point des capacités nécessaires de transformation et de commercialisation. Ce résultat pourrait être atteint grâce à la constitution de coentreprises avec les exportateurs existants et certains importateurs de l'Asie, de l'Amérique du Nord et de l'Europe.

Transformation pour les marchés locaux

7.0.31 La distribution alimentaire se trouve au Maroc à un stade de transition. Il y a quelques années encore, la seule façon d'acheter des articles d'épicerie était d'aller au marché, au souk ou à quelque petite épicerie située aux endroits où les gens faisaient leurs autres achats. Ces derniers temps, plusieurs supermarchés ont fait leur apparition dans les villes marocaines. Un centre de distribution au gros, le «Club Makro», qui approvisionne les petits magasins, s'est ouvert à Rabat. Les sociétés engagées dans la production, la distribution et la commercialisation des épices conviennent toutes que le marché des épices au Maroc est prêt pour le passage des ventes en vrac à celles de produits emballés. Des magasins nouvellement ouverts, qui s'adressent certes encore à une fraction fort réduite de la population, celle à revenus élevés, offrent un assortiment complet d'épices empaquetées dans toutes sortes de tailles de récipients commodes. Ces articles sont soumis lors de leur production à des contrôles de qualité améliorés, car d'importants segments du marché intérieur (les consommateurs les mieux informés) comprennent de plus en plus que les ingrédients alimentaires doivent être de haute qualité.

7.0.32 Néanmoins, la plupart des épices sont encore vendues en vrac même dans les supermarchés. Quelques variétés d'épices ne sont offertes dans ces magasins que sous emballage de cellophane. Mais s'il est vrai que les épices sont encore vendues en vrac pour la plupart, ce n'est qu'une question de temps avant que le marché adopte l'emballage des épices. Le marché des épices au détail sera dominé alors par des fabricants qui (a) seront capables de garantir un niveau suffisant de qualité et (b) produire dans un proche avenir des épices contenues dans un emballage commode. Si l'industrie marocaine n'est pas prête alors à fournir de tels produits, des exportateurs d'Amérique du Nord ou d'Europe pourraient conquérir le marché. La société Lukus, de par son entreprise conjointe avec McCormick, tirera certainement profit de l'expérience technologique et commerciale de son partenaire, et sera capable de sortir une gamme d'épices de haute qualité, stérilisées et empaquetées en sachets ou en bocaux pour le marché national. Il existe pour d'autres entrepreneurs une possibilité de traiter des épices locales, ainsi que d'en importer pour le marché local. Ce principal problème à résoudre est toujours l'aptitude des producteurs, transformateurs et distributeurs marocains à veiller à ce qu'il y ait des sources fiables d'épices de qualité, ainsi qu'à améliorer l'emballage et la commercialisation, de façon à faire comprendre aux consommateurs qu'ils ont avantage à acheter leurs épices sous emballage, ce qui doit leur garantir que le produit est de haute qualité.

7.0.33 Le procédé actuel de séchage des épices et herbes est, à part un petit nombre d'entreprises importantes, extrêmement primitif : les épices sont tout simplement étendues sur le sol et séchées au soleil. Les normes fondamentales d'hygiène ne sont sûrement pas respectées, de sorte que les produits sont contaminés avant qu'ils n'arrivent à l'usine de traitement ou au marché local. L'Institut agronomique et vétérinaire Hassan II de Rabat a essayé un nouveau séchoir pour fruits et épices au Centre de mise en valeur agricole dans la province de Haouz. La nouvelle méthode utilise l'énergie solaire à chaque stade du processus, et les produits passent par un tunnel couvert avec circulation d'air. Les appareils ne sont pas coûteux, et pourraient être installés sur place par un groupe de cultivateurs désireux de sécher leur récolte. Ils sont très efficaces et hygiéniques, et de nature à améliorer la qualité des produits destinés à la transformation, aux marchés locaux ou même à l'exportation.

Traitement en vue de l'exportation

7.0.34 Des modifications radicales se sont produites dans le commerce des épices, dans les pays tant exportateurs qu'importateurs. Dans les pays exportateurs, la décennie des années 70 a vu le développement d'offices de commercialisation pour la promotion de la vente de produits tels que les épices. Ces organismes, le plus souvent gouvernementaux, se sont révélés des instruments de promotion vigoureuse du commerce : adaptation de la production à la demande, amélioration du contrôle de la qualité, stabilisation des prix et meilleure coordination des activités de commercialisation. Citons par exemple l'Office de la cardamome (Inde), la Société commerciale de l'Etat de Zanzibar (Tanzanie), l'Office de commercialisation du poivre (Malaisie), etc. Les années 80, toutefois, ont été difficiles pour les offices de commercialisation. Cela tenait principalement à une réorientation de la pensée et politique économiques, généralement dans le cadre de programmes d'ajustement structurel. En fait, les années 90 ont démontré que l'orientation vers le secteur privé est la meilleure façon de commercialiser les épices tout comme les autres produits agricoles. Les associations privées, groupant des producteurs dans le cadre du secteur privé, se révèlent plus efficaces et rentables, si bien que ces associations, en contact direct à la fois avec les producteurs et les clients étrangers, font office d'organisme de commercialisation des producteurs sur les marchés étrangers.

7.0.35 Dans les pays importateurs, la commercialisation des épices était entreprise en moyenne partie par des importateurs individuels. Les épices étaient achetées auprès de négociants, soit directement, soit par l'entremise de courtiers ou d'agents sous commission. Cependant, les contrats directs entre les importateurs et utilisateurs et les fournisseurs dans les pays producteurs sont devenus de plus en plus fréquents. D'importantes sociétés ont effectué des investissements dans les pays producteurs. Des sociétés américaines (McCormick) ou européennes (p.ex. SANOFI) ont apporté leur savoir-faire (contrôle de la qualité, calibrage, classement par qualité), dans le cadre d'accords de coentreprise («*joint ventures*») dans les zones de production.

7.0.36 Une autre mutation structurelle est la tendance des grosses chaînes de magasins d'alimentation à effectuer elles-mêmes l'importation, le classement et l'emballage, activités confiées précédemment à des agents sous contrat. Les grosses sociétés de distribution ont appris les vingt dernières années à acheter directement à l'étranger leurs fournitures de produits textiles, d'électroménager, de jouets, etc. Elles étendent actuellement leur expertise en la matière à leur département d'alimentation, pour éviter des intermédiaires tels que les agents sous contrat et les courtiers.

7.0.37 Du côté des producteurs, les efforts de promotion sont toujours fort limités. Des associations professionnelles privées pourraient participer à des foires ou missions commerciales, ou coopérer avec des associations étrangères telle que l'Association américaine du commerce des épices (ASTA, Washington) ou le Syndicat des tritrateurs, conditionneurs de poivre, épices, aromates et vanille (Paris). Une association marocaine privée groupant des producteurs, transformateurs, grossistes et exportateurs marocains pourrait (a) communiquer à ses membres des renseignements sur les marchés; (b) faciliter les contacts avec les exportateurs locaux; (c) coordonner avec l'administration la réglementation des étiquettes (description convenue du contenu et de l'origine) et l'appui à l'amélioration de la gestion de la qualité; (d) faire office d'interlocuteur dans les discussions avec l'administration ou les institutions étrangères; (e) envoyer aux importateurs des échantillons et de la documentation; etc.

7.0.38 Pour ce qui regarde les obstacles non tarifaires, les exportations d'épices doivent satisfaire aux réglementations sanitaires et aux normes de qualité des pays importateurs. Les Etats-Unis, par exemple, sont très stricts en matière de réglementation des importations. Chaque cargaison d'épices doit être analysée par des laboratoires indépendants dont la compétence est reconnue par la Food and Drug Administration, l'office des aliments et médicaments (FDA). Des tests déterminent les niveaux de matières étrangères. Les importateurs américains achètent la cargaison après l'assentiment de la FDA. S'il se pose des problèmes, la cargaison est saisie au port d'entrée et l'exportateur doit couvrir tous les coûts y afférents. Pour se conformer aux réglementations de la FDA, l'ASTA a établi des normes spécifiques clairement précisées. Le Canada, toutefois, n'a édicté aucune réglementation spécifique, mais il fait procéder à l'inspection des cargaisons alimentaires et au contrôle de leur niveau phytosanitaire. Il existe des spécifications au titre des normes britanniques pour le gingembre, la cardamome, le piment et le poivre. L'Allemagne a une stricte réglementation phytosanitaire. Des efforts ont été faits dans la CE pour harmoniser les différentes normes. Il existe des directives européennes, mais elles constituent des recommandations pour les pays européens et elles n'y ont pas force de loi. Il existe des normes internationales pour le poivre noir, la cardamome, le gingembre et le piment; des progrès appréciables ont été réalisés dans la formulation de normes pour la poudre de curry, le paprika, la cinnamome, les clous de girofle, le safran des Indes et certaines graines d'épices.

Possibilités pour le paprika (niora)

7.0.39 Le paprika produit au Maroc pour l'exportation est de bonne qualité en ce qui concerne le goût et la couleur. Les firmes de traitement intégrant d'ordinaire leurs propres exploitations agricoles pour s'assurer de la qualité et de la quantité des produits nécessaires à leurs opérations de transformation. La production de ces exploitations couvre environ 30 % de leurs besoins et 30 % de plus sont fournis par des cultivateurs sous contrat. Dans certaines régions, la culture de paprika a atteint des niveaux industriels. Les agriculteurs cultivent du paprika sous un contrat avec un petit nombre de sociétés exportatrices, mais ils ne livrent qu'environ 30 % des volumes prévus au contrat. Les principales usines de transformation sont situées à Larache, Casablanca, Meknès, Berrechid, Sid Kacem et Sidi Slimane. Ces usines traitent aussi d'autres produits pour les marchés locaux et pour l'exportation. L'oléorésine est extraite du paprika dans un petit nombre d'usines au Maroc. Cette extraction est fort délicate et doit répondre à des normes très strictes de qualité si la production est destinée à l'exportation vers les Etats-Unis ou l'Europe. Pour être sûrs d'avoir les ingrédients de base en quantité suffisante, les firmes de transformation devraient idéalement intégrer leurs propres exploitations, parce que, comme indiqué ci-dessus, les cultivateurs ne respectent souvent pas leurs contrats. Les principaux marchés d'exportation sont l'Europe, les Etats-Unis et le Japon. Ces pays absorbent 50 % de l'ensemble des importations de paprika (niora), approximativement 2.500 tonnes sur un total de 5.000. Il existe donc un vaste potentiel d'exportation pour le paprika et les oléorésines de paprika, à condition que les contrats de fourniture soient respectés au niveau des exploitations et que la qualité soit contrôlée.

Potentiel pour le safran

7.0.40 Contrairement au paprika, la production de safran est pour la plupart le fait de petits exploitants et elle est exportée vers le marché non structuré d'exportation en Espagne. Le safran vendu aux négociants et transformateurs espagnols est destiné à être mélangé avec le safran «espagnol», qui est réputé le meilleur de tous. Ce dernier est vendu à quelque 50 % de plus que celui du Maroc, à cause de sa réputation mondiale. Or, le sol et le climat valent ceux d'Espagne dans certaines régions déterminées comme Ouarzazate. La production officielle totale est estimée à une tonne, d'une valeur moyenne de 1.250 dirhams le kilo. Elle est exportée officiellement en majeure partie vers la France, l'Italie et les pays du Golfe. Le safran marocain pourrait concurrencer les produits espagnols sur les marchés mondiaux : il peut être produit à un moindre coût et sa qualité pourrait égaler celle de l'Espagne. Le safran est une épice fort spéciale; chaque opération, plantation des bulbes, cueillette des fleurs, collecte des stigmates, séchage et même emballage, est exécutée manuellement et requiert beaucoup de main-d'oeuvre. Aucune technologie étrangère ne serait nécessaire pour la production et l'emballage du safran. Le seul matériel nécessaire à une opération commerciale est un séchoir et du matériel d'emballage, étiquettes comprises. L'Office régional de mise en valeur agricole d'Ouarzazate produit le safran à l'échelle commerciale, mais il a éprouvé des difficultés à écouler sa production : une des causes de ces difficultés est le fait qu'il vend le produit en vrac, sans ajouter de la valeur au produit fini. Il serait possible de vendre le safran marocain un peu partout dans le monde si l'on effectuait quelques efforts de marketing pour sa promotion et si le produit était présenté dans de petits emballages attrayants pour le mettre davantage en valeur. Avec un bon plan de commercialisation, il pourrait devenir une bonne source de revenus pour les agriculteurs marocains, ainsi que pour les firmes de traitement établies à cette fin.

Possibilités pour le coriandre et le cumin

7.0.41 Le coriandre et le cumin ne sont pas produits commercialement, en ce sens qu'ils sont produits en majeure partie pour l'auto-consommation. Ces épices se vendent à bas prix sur les marchés de sorte que les agriculteurs leur préfèrent d'autres cultures, comme le paprika, la betterave sucrière, les oignons etc., qui leur procurent de plus importantes recettes. Le prix local auquel les agriculteurs pourraient produire le coriandre concorderait avec celui de la production de ces espèces en Iran, en Yougoslavie, en Russie, en Inde et aux Etats-Unis. L'Office régional de la mise en valeur agricole, région de Haouz, développe, à un coût très faible, de petites unités. Si la production de cette épice était structurée adéquatement, le Maroc atteindrait rapidement l'auto-suffisance et pourrait faire son apparition sur les marchés d'exportation.

VIN

RESUME

(i) Bien que le vin ne soit pas un produit de première nécessité comme les autres dont il a été question jusqu'ici, le sous-secteur viticole est dominé par l'Etat et très protégé. La SODEA, entreprise publique, contrôle 75 % des vignes; elle vend le raisin à cinq entreprises viticoles publiques, qui approvisionnent elles-mêmes 80 % des grandes caves d'une entreprise parapublique, SINCOMAR, de même qu'une entreprise privée, Celliers de Meknès. SINCOMAR occupe 62 % du marché local et Celliers 35 %, le reste étant occupé par de petites entreprises privées. Sur le marché local, les entreprises de conditionnement/embouteillage ont leurs propres systèmes de distribution. SINCOMAR assure le commerce de gros, et Celliers de Meknès est totalement intégrée, jusqu'au niveau des détaillants. Sur le marché extérieur, l'une et l'autre ont leur propre filiale. Le prix des raisins vendues par la SODEA est fixé par l'Etat. Les taxes à la consommation s'élèvent à 30 % du prix de détail pour les vins locaux et à 60 % pour les vins importés.

(ii) Les sols et le climat marocain font de ce pays une des meilleures régions viticoles du monde. Pourtant, le Maroc est loin d'avoir donné la pleine mesure de ses moyens, tant pour la culture du raisin que pour la fabrication du vin. Les principaux problèmes sont : (a) le faible rendement des grappes, étant donné que près de la moitié des vignes ont plus de 35 ans et que les pratiques viticoles laissent grandement à désirer; (b) le manque de raisin et de variétés permettant de produire des vins de qualité pour le marché intérieur ou l'exportation; (c) l'aspect souvent suranné du matériel utilisé pour la fabrication, le stockage et l'embouteillage du vin; (d) une gestion qui, au lieu d'être axée sur le commerce et sur la demande, est bureaucratique et caractérisée par une connaissance très réduite des marchés extérieurs autres que la France; (e) le manque d'appuis en termes de recherche, de formation technique ou d'organismes interprofessionnels; et (f) les contraintes d'ordre culturel. Les rendements sont le tiers de ce qu'ils pourraient être : ils se situent à 30 hectolitres à l'hectare, alors que le Chili et la Californie obtiennent 70 à 100 hectolitres à l'hectare. La qualité, si elle est parfois élevée, est trop inégale.

(iii) Pour relancer ce sous-secteur, des changements doivent être apportés dans plusieurs domaines, en particulier en ce qui concerne la pression concurrentielle, les incitations et la gestion des marchés, ainsi que sur le plan des techniques et des pratiques utilisées dans les vignes, les caves et les entreprises d'embouteillage. Il faut encourager et renforcer les initiatives menées par la SODEA et des entreprises étrangères pour replanter les vignes dans le cadre de nouvelles modalités de concession et de coentreprise (joint ventures).

VINS

8.0.1 Le Maroc est un pays producteur de vin. Pour mettre la chose en perspective, il faut un retour en arrière jusqu'en 1912, année où la France assumait le protectorat du Maroc et y introduisit des colons qui ont planté des vignes et entrepris la production de vin. C'est au cours de cette période coloniale que cette production atteignit son zénith avec (a) une superficie totale de 70.000 hectares de vignobles, (b) quelque 120 installations de stockage d'une capacité globale de 3,5 millions d'hectolitres et (c) une production de 2 millions d'hectolitres de vin. Cette production était transportée en France, essentiellement en vrac, pour mélange (pour augmenter la teneur en alcool et aviver la couleur). Les variétés sont les mêmes que celles du Midi de la France : Cinsault, Carignan, Alicante, Grenache, Clairette.

8.0.2 Avec l'indépendance en 1956 et la nouvelle constitution de 1962, les vignobles ont été repris par l'Etat. Ce processus a été complété par les dahirs de 1973. Depuis lors, le pays a connu une chute spectaculaire de la production vinicole (tableau 8.1).

8.0.3 Le climat méditerranéen du Maroc est propice à la viticulture. Avec des températures moyennes de 12° à 25° C, des précipitations annuelles de 550 mm et une diversité de types de sol, le Maroc est considéré comme une des meilleures régions viticoles, à l'instar d'autres pays méditerranéens. Qui plus est, dans la région de Meknès, avec son sol sablonneux léger et son excellent climat, la viticulture représente une activité à haute valeur qui ne fait pas obstacle à d'autres cultures vivrières vitales. Ce qui cause le plus de soucis aux viticulteurs est la faible pluviosité en juillet et août et la possibilité du «coup de Chergui», un vent brûlant qui sévit parfois en été.

8.0.4 Comme la main-d'oeuvre est peu coûteuse, la vendange se fait manuellement. Les nouvelles plantations sont basées sur la technique du palissage, de sorte que la vendange mécanique devient possible. L'irrigation est rarement disponible dans les régions viticoles, mais, appliquée judicieusement, elle pourrait favorablement compenser la faible pluviosité de juillet et août. Les maladies et parasites de la vigne (comme l'oïdium, mildiou, la coulure et les acariens) posent quelques problèmes, mais ceux-ci sont limités et peuvent être aisément résolus par l'application de pesticides ordinaires.

8.0.5 La vendange se fait habituellement dans d'assez bonnes conditions, de la fin d'août au début d'octobre, la pluviosité mensuelle moyenne d'août et de septembre n'atteignant pas 10 mm.

Tableau 8.1 : Production de vin (1970-1991)

Année	Surface cultivée (hectares)	Production de vin (000 hl)
1970	70.000	2.000
1986/87		455
1987/88		395
1988/89		354
1989/90	14.010	502
1990/91	12.416	389

Source : USAID - Moroccan wine industry.

A. La chaîne de commercialisation du vin

L'approvisionnement en raisins à vin

8.0.6 L'industrie marocaine du vin est principalement le fait d'une entreprise d'Etat, la Société de développement agricole (SODEA), qui possède et gère 76 % de la superficie totale des vignobles. La SODEA possède et gère ainsi 59.670 hectares de terres arables et non arables du domaine. Le reste des vignobles (24 %) est la propriété de vignerons privés. La SODEA a ses propres ouvriers permanents et saisonniers qui cultivent les vignobles et font les vendanges. L'entreprise contribue aussi à la vinification et à la mise en bouteilles, en vertu de sa participation dans diverses sociétés (figure 8.1). Les raisins de la SODEA sont vendus à cinq établissements vinicoles d'Etat qui effectuent le foulage et la fermentation et qui stockent les vins.

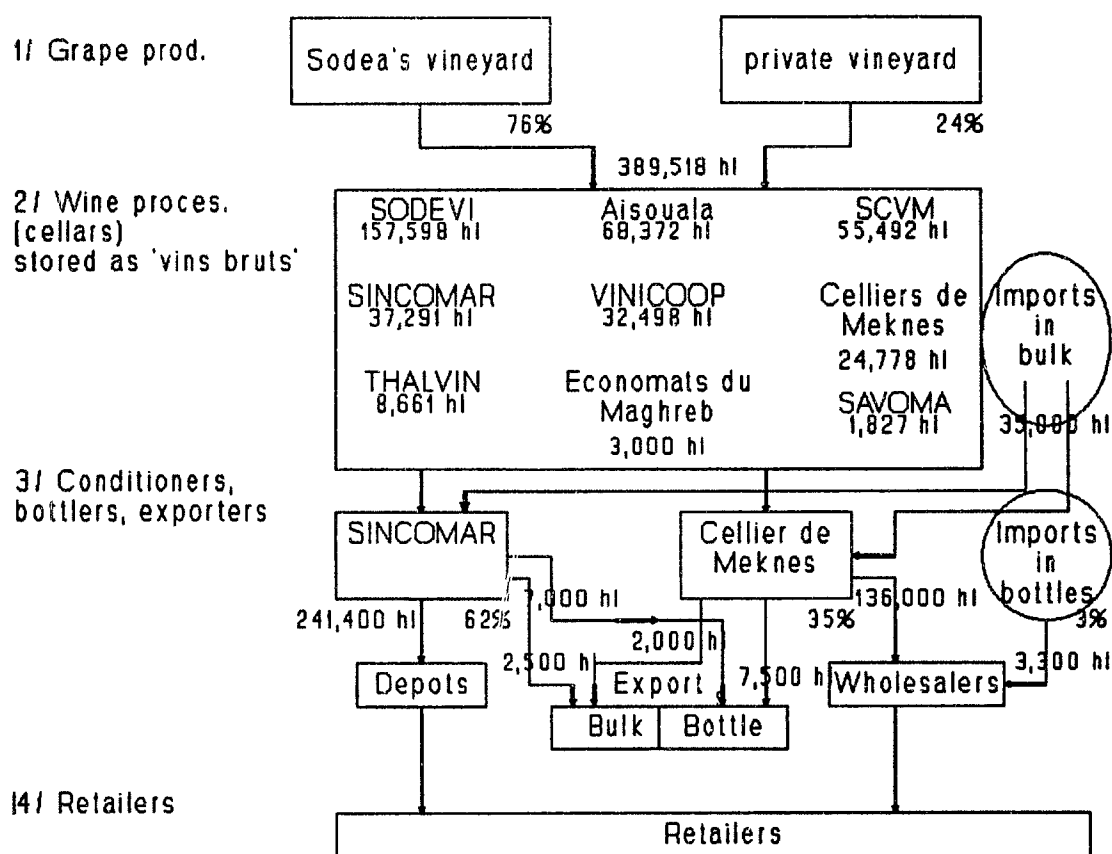


FIGURE 8.1 : Filière du vin

Les vignobles

8.0.7 Les vignobles marocains vieillissent : 44 % ont plus de 35 ans (le tableau 8.2 indique la distribution des vignobles de la SODEA par âge).

8.0.8 La SODEA ajoute de nouvelles plantations à un rythme moyen de 500 ha par an. Elle a aussi arraché 600 ha de vieux ceps en 1991. Sa distribution de variétés² est la suivante : Cinsault (6.127 ha); Carignan (2.725 ha); Alicante (1.715 ha); Grenache (1.368 ha); Syrah, Merlot, Cabernet, etc. (466 ha); pour un total de 12.401 ha.

8.0.9 Désireux d'introduire de nouvelles variétés, les Celliers de Meknès ont créé un vignoble expérimental (de 2 ha), planté de variétés bien connues comme Cabernet franc, Cabernet Sauvignon, Merlot, Gamay, Syrah, Chardonnay, Chenin, Ugni et Mourvèdre. Bien que les vins soient très jeunes et en lots fort réduits, et qu'il soit difficile à réaliser la vinification dans des conditions idéales, les vins goûtés étaient d'excellente qualité et d'un potentiel extrêmement prometteur.

Tableau 8.2 : Age des vignobles de SODEA

Age	Superficie (ha)	Pourcentage actuel (%)	Pourcentage idéal (%)
< 3 ans	682	6	10
3 à 19 ans	4.624	45	45
20 à 34 ans	567	5	35
> 35 ans	4.454	44	10
Total	10.327	100	100

Source : SODEA

L'industrie de transformation

8.0.10 La SODEA est propriétaire non seulement de 79 % d'Aït Souala, de 61 % de Vinicoop, de 99 % de la SODEVI, de 59 % de la SCVM, mais aussi de SINCOMAR, où l'Office de commercialisation et d'exportation (OCE), une autre entreprise d'Etat, est majoritaire (80 %). Enfin, le Domaine Chaud Soleil et les Caves des Roches Noires appartiennent à 100 % à SINCOMAR. Aït Souala, Vinicoop, SODEVI et SCVM sont essentiellement des caves, situées dans les zones de viticulture. Les raisins y sont foulés, pressurés et fermentés; ces entreprises stockent aussi les vins bruts, qui sont vendus à leur tour à des conditionneurs-embouteilleurs tels que la SINCOMAR et les Celliers de Meknès. Il semble bien qu'avec le nouveau programme gouvernemental de location de terres à long terme et l'autosuffisance que les Celliers de Meknès finiront par atteindre, le volume total traité par les autres caves diminuera rapidement.

8.0.11 SINCOMAR, la principale entreprise de conditionnement et de mise en bouteille, avec 62 % du marché local, a traité, en 1991, 10 % de ce dont elle a besoin. Les Celliers de Meknès couvrent 35 % du marché local, et ils ont, jusqu'ici, traité 30 % de ce dont ils ont besoin. Thalvin, les Economats du Maghreb et SAVOMA fournissent le reliquat du marché, soit 3 %. Les cinq établissements vinicoles d'Etat fournissent 81 % du vin nécessaire aux embouteilleurs-distributeurs, essentiellement la SINCOMAR et les Celliers de Meknès. Cette branche industrielle est donc visiblement concentrée pour l'essentiel dans le secteur étatique, les Celliers de Meknès (le Groupe Brahim Zniber) étant la seule société importante sous propriété privée.

²Source : "Compte-rendu de campagne viti-vinicole 1991", DPVCTRF, MARA.

Techniques de vinification

8.0.12 Chaque établissement vinicole visité emploie des œnologues et du personnel technique expérimentés et compétents. Le processus de vinification est la technique normale, appliquée généralement partout dans le monde.

- foulage - enlèvement des tiges
- pressurage (pour les blancs ou rosés)
- fermentation
- pressurage (pour les rouges)
- raffinage
- stabilisation en froid
- filtrage au Kiesselghur ou à la diatonite
- vieillissement en fûts (si nécessaire)
- filtrage stérile sur tampons et membranes de cellulose
- mise en bouteille

8.0.13 **Problèmes d'approvisionnement.** Le principal problème qui se pose aux établissements vinicoles est la pénurie de raisins. En 1991, il a fallu importer en vrac 35.000 hl de vin, principalement d'Algérie, pour satisfaire la demande du marché local. Un autre problème des vinificateurs, spécialement dans le secteur étatique, est le manque de matériel moderne. Exception faite des Celliers de Meknès, il n'y a actuellement aucune installation moderne de foulage en exploitation. Ajoutons que les matériels de réfrigération pour effectuer la fermentation à température contrôlée (spécialement pour les vins blancs) sont en général inadéquats. En outre, les cuves en béton posent des problèmes de préservation, car le calcium se dissout lentement dans le vin, ce qui rend les produits instables. C'est également un système de stockage peu adapté aux vins blancs délicats et fruités. Idéalement, ces cuves en béton devraient avoir un revêtement intérieur d'époxy. Les portes et vis de ces cuves, ainsi que les tuyaux de transfert en cuivre peuvent également causer de l'instabilité dans les vins. Tous les établissements vinicoles modernes évitent le contact entre le fer ou le cuivre et les raisins foulés ou le vin.

8.0.14 **Problèmes de technologie, de main-d'oeuvre et de gestion.** Les installations de mise en bouteille (ici encore, les Celliers de Meknès exceptés) sont vieilles, partiellement en plein air, où la propreté et l'assainissement ne sont pas garanties. La SINCOMAR a plusieurs installations de stockage et unités de conditionnement à divers endroits de Casablanca, ce qui crée des difficultés de stockage et de transport. Leurs chaînes de mise en bouteille ont également une pléthore de travailleurs, ce qui entraîne des coûts de main-d'oeuvre excessifs (50 % du coût total). Les coûts totaux de conditionnement et de la mise en bouteille devraient consister essentiellement en achat de matières premières en coûts fixes; la main-d'oeuvre ne devrait représenter que tout au plus 10 %.

8.0.15 Un sérieux problème organisationnel, auquel se heurtent les gestionnaires du secteur, est imputable au processus de prises de décision extrêmement centralisé au niveau gouvernemental. C'est ainsi que, malgré les importants investissements effectués en matériel de mise en bouteille, précisément pour réduire les coûts susmentionnés de main-d'oeuvre, les licenciements n'ont pas été autorisés.

8.0.16 **Développement limité de sous-produits.** Comme dans beaucoup d'autres pays, les sous-produits de la fabrication de vin ne sont pas bien développés. Certains établissements vinicoles argentins et espagnols récupèrent et sèchent du bitartrate de potassium qui se forme après la stabilisation en froid et le vendent aux industries alimentaires comme «crème de tartre». Ce sous-produit, toutefois, n'a pas une

valeur considérable. Nous n'avons pas observé de distillation des lies. Cela n'est pas inhabituel dans toute cette branche industrielle, l'alcool sur base de grains et de mélasses étant moins coûteux.

8.0.17 Dans les chais de foulage et fermentation, la pulpe évacuée est en général épandue sur les champs comme engrais. Elle est aussi utilisée comme aliment du bétail dans certaines rations. Il serait probablement possible d'en faire de même au Maroc. Les eaux usées sont déversées dans des étangs de sédimentation, et éliminées par percolation ou évaporation. Bien que ce soient là des pratiques inacceptables dans des villes, elles sont courantes dans d'autres pays producteurs pour les établissements vinicoles éloignées des habitations. Pour changer cette situation, il serait nécessaire d'effectuer des investissements en installations de décantage, étangs ventilés et matériels perfectionnés. Bien que ceci mérite un plus ample examen, la situation actuelle peut être tolérée, parce qu'il s'agit de déchets organiques et biodégradables.

8.0.18 Le transport entre les installations d'entreposage et les unités de traitement se fait en camions citernes à revêtement d'émail, dont les entreprises de conditionnement et de mise en bouteille sont propriétaires et exploitants. Idéalement, ces véhicules devraient être équipés de citernes en acier inoxydable, comme exigé d'ordinaire pour le transport de vin, mais, étant donné le coût élevé de l'acier inoxydable, l'acier émaillé donne probablement un minimum de garantie de propreté et de bon assainissement.

Qualité des vins

8.0.19 Au total, la qualité des vins marocains est passable. Suivant les notes de l'expert goûteur de cru, un petit nombre de vins sont excellents, tandis que d'autres étaient oxydés et défectueux. Le vin blanc était disponible sur le marché en quantités plutôt limitées, alors que 65 % du marché mondial consiste en vins blancs. Il serait donc nécessaire de planter, pour l'exportation, des variétés de blanc, essentiellement du Chardonnay, du Sauvignon, de Sémillon et du Chenin. La plantation de variétés de premier choix de rouge, telles que le Cabernet franc, le Merlot, le Cabernet Sauvignon, le Syrah et le Pinot noir constituerait la meilleure façon d'améliorer la qualité et d'accéder aux marchés d'exportation. De même, de nouvelles installations de pressurage, des capacités de réfrigération et de fermentation à température contrôlée, des cuves conçues pour la macération à froid des variétés de blanc (pour assurer l'extraction des arômes), des cuves de stockage en acier inoxydable pour les variétés de premier choix, des appareils centrifuges pour réduire l'élément solide des raisins écrasés pour la fermentation du vin blanc et pour assurer la délicatesse, le goût fruité et la fraîcheur du produit final, seraient autant d'instruments qui aideraient les œnologues à produire des vins de bonne qualité. Pour accéder aux marchés étrangers, le Maroc devrait produire des qualités nettement améliorées de vins, à un prix de détail compétitif.

Services techniques et fournisseurs

8.0.20 La viticulture et la vinification recourent à des techniques et matériels hautement spécialisés. Ces matériels destinés à la production, à la transformation (pompes, filtres, échangeurs de température, cuves, etc) et à la mise en bouteille (remplisseuses, capsuleuses, bouche-bouteilles, étiqueteuses, emballeuses et palettes), sont fabriqués dans plusieurs des principaux pays producteurs de vin, p.ex. la France, l'Allemagne, l'Italie, etc. Actuellement, l'industrie marocaine s'adresse principalement à des fournisseurs français. L'on ne peut pas envisager l'émergence, dans ce secteur, de

nouveaux fournisseurs spécialisés capables de concurrencer les fournisseurs bien connus; il n'en existe pas moins un manque de fournisseurs locaux qui ouvriraient un accès aux nouveaux matériels et assureraient la maintenance des matériels de l'industrie locale, ainsi que de soudeurs spécialisés en acier inoxydable pour l'ensemble de l'industrie alimentaire.

8.0.21 Les bouteilles disponibles sont de médiocre qualité, à en croire un important chef d'entreprise d'embouteillage. Le fournisseur des bouteilles est un monopole d'Etat. Malgré les demandes répétées des entreprises en question, la verrerie ne respecterait pas les spécifications. Les bouteilles mal calibrées causent de nombreuses difficultés, telles que les fuites, les ratés de fonctionnement de la chaîne de mise en bouteille en raison de la difficulté d'ajuster les machines bouche-bouteille et les étiqueteuses, etc. A cause de ces insuffisances de qualité, une entreprise se propose actuellement d'importer ses bouteilles pour son futur marché d'exportation.

8.0.22 Les étiquettes ne mentionnent pas les ingrédients, étant donné que le vin est un produit normalisé du traitement des raisins. Les matériaux et produits chimiques exigés par la vinification et qui figurent dans le tableau ci-dessous, ne sont pas des ingrédients, mais plutôt des éléments du traitement et conditionnement, utilisés en quantités minimes.

Produits de vinification et leur utilisations

PRODUIT	APPLICATION
Levures	Mise en route de la fermentation
Phosphate diammoniaque	Nutritif de la levure
Enzymes pectiques	Pectinase facilitant le filtrage
Bentonite, gelatine, acide tannique, caséine, kaolin etc.	Clarification, stabilisation de la protéine
Diatomite, Kiesselghurs, etc.	Agents de filtrage
Tampons et membranes de filtre	Filtrage stérile
Acide ascorbique, anhydride sulfureux	Anti-oxydant
Nitrogène, acide carbonique	Gaz neutres anti-oxydants

Commerce et distribution

8.0.23 Sur le marché local, les entreprises de transformation et de mise en bouteille ont leur propre système de distribution. Les Celliers de Meknès ont mentionné qu'ils exploitent un réseau

totallement intégré de distribution aux détaillants. SINCOMAR gère la vente de gros et les dépôts. Les consommateurs sont généralement approvisionnés par les petites épiceries et autres magasins spécialisés. Pour l'exportation, SINCOMAR a une filiale à Bruxelles qui distribue ses produits en Europe. Quant aux Celliers de Meknès, ils sont associés à une société française bien connue qui distribue ses produits en Europe.

Organismes publics

8.0.24 Deux organismes étatiques interviennent dans la viticulture et la vinification. Ce sont :

- * la DPVCTRF qui comprend deux départements, respectivement les services phytotechniques et les services de répression des fraudes, qui veillent au contrôle de la qualité. Quatre-vingt-dix ingénieurs et 120 techniciens travaillent dans ces départements et couvrent toute la production de fruits et de légumes;
- * l'EACCE contrôle les exportations (essentiellement de fruits et de légumes). Pour l'industrie du vin, l'EACCE délivre des licences de production, après inspection annuelle des caves et chais, des unités de traitement, etc. Les exportations, en bouteilles ou en vrac, passent une inspection complète et des contrôles. Des échantillons sont prélevés sur chaque expédition. Du personnel de l'EACCE assiste à chaque expédition, de même que les douaniers. Son laboratoire est moderne et bien géré. En ce qui concerne le contrôle de la qualité, la présence de ces organismes s'impose, si le Maroc veut être crédible en tant que membre de l'Organisation internationale de la vigne et du vin (OIV).

8.0.25 La Répression des fraudes contrôle les quantités, vérifie si la chaptalisation (utilisation de sucre pour augmenter la teneur en alcool) n'a pas eu lieu, examine la qualité des moûts, analyse les lies pour détecter les falsifications, etc. Si les entreprises de mise en bouteille sollicitent une AOG (Appellation d'origine garantie), la Répression des fraudes certifie l'origine et procède à une analyse chimique. Si l'échantillon présenté est accepté à ce stade, le vin est soumis ensuite à un groupe de goûteurs comprenant des producteurs et des œnologues. Les résultats de la dégustation doivent atteindre une cote minimale de 12 sur 20, ce qui est une procédure type pour l'estimation de la qualité des vins de table. La classification actuelle est la suivante :

- | | |
|----------------------|-----------------------------------|
| - Pas d'indication : | moins de 50 % de vin marocain |
| - Vin ordinaire : | 11/12° degrés d'alcool |
| - Vin de choix : | 12° degrés d'alcool |
| - Vin vieilli : | 3 mois d'âge |
| - AOG : | 12 degrés d'alcool, 25 mois d'âge |

8.0.26 Les vins AOG sont les suivants:

- | | |
|----------------|---|
| - Oriental : | Berkane et Angad |
| - Meknès/Fès | Saïs, Beni Sadden, Beni M'tir
Guerrouane, Zerhoune |
| - Gharb : | Gharb, Zemmour |
| - Rabat : | Chellah, Zaer |
| - Casablanca : | Zenata |

Tableau 8.3 : Production de vin (récolte 1991)

	Superficie (ha)	Celliers en exploitation	Production de vin (hl)	Rendement (hl/ha)
Meknès-Fès	7.487	9	220.860	29,5
Casablanca; Ben Slimane; Rabat; El Jadida; Kemisset; Romani	3.498	10	116.128	33,2
Kenitra	875	2	20.035	22,9
Berkane	558	1	32.498	58,2
TOTAL	12.416	22	389.518	31,4

Source : compte-rendu de campagne viti-vinicole 1991, DPVCTRF

8.0.27 Dans le futur, les exportations de vins marocains devraient attacher plus d'importance à des variétés bien connues, la qualité et l'image de marque plutôt qu'à l'appellation géographique. Pour atteindre cet objectif, il conviendrait d'adapter les règles pour garantir la variété d'origine. La situation idéale serait que les contrôles relatifs à la production du vin soient confiés à l'EACCE, la DPVCTRF gardant exclusivement les services phytotechniques.

Production et perspectives commerciales

8.0.28 La principale zone de production (tableau 8.3) est située aux alentours de Meknès, avec 57 % de la production totale du Maroc. Le rendement moyen de 31,4 hl par hectare est un résultat fort médiocre, ce qui entraîne des coûts de production élevés. A titre de comparaison, d'autres zones de production bien connues du monde atteignent des rendements de 80 ou même de 100 hl/ha. Il a aussi été indiqué que le coût d'exploitation d'un vignoble au Maroc est d'environ 6.500 DH par ha (207 DH/hl). Il va sans dire que toute augmentation de rendement réduirait ce coût proportionnellement.

8.0.29 Les données compilées au tableau 8.4 ont été recueillies sur le terrain. Bien que non officielles, elles donnent une idée assez précise du marché pour la campagne de 1991. Les chiffres relatifs à la production sont ceux de la vendange de 1991, tandis que ceux qui concernent les importations se réfèrent à la campagne 1990-91. Comme le marché est assez stable, le tableau reflète fidèlement la situation actuelle.

8.0.30 Lorsqu'on évalue la production et le commerce des vins au Maroc, il convient de faire la comparaison entre l'entreprise d'Etat SINCOMAR et la société privée Celliers de Meknès, les deux principaux producteurs marocains. SINCOMAR fonctionne avec un personnel pléthorique dans diverses unités vieillissantes, dispersées à de nombreux endroits à Casablanca et environs, le processus de prises

Tableau 8.4 : Production de vin et marché par producteur (1991)

Entreprise	Région	Quantités foulées, fermentées et stockées (hl)	Ventes intérieures (hl)		Exportations (hl)	
			Vrac	Bouteilles	Vrac	Bouteilles
SODEVI	Meknès/Fès Kenitra/Khemisset Tifflet/Romani Temara	157.598	157.598	-	-	-
Aït Souala	Meknès	68.372	68.372	-	-	-
SCVM	Meknès	55.492	55.492	-	-	-
SINCOMAR	El-Jadida Temara/Meknès Berkane	37.291	-	241.400	2.500	7.000
VINICOOP	Berkane	32.498	32.498	-	-	-
Celliers de Meknès	Meknès	24.778	-	136.000	2.000	7.500
Thalmin	Ben Shimane	8.661	-	-	-	-
Economats du Maghreb	Mohammedia	3.000	-	-	-	-
SAVOMA	Savoma	1.827	-	-	-	-
Importation	d'Algérie	0	35.000	3.300	-	-
Total		389.518	348.960	380.700	4.500	14.500

Source : Compte-rendu de la campagne viti-vinicole 1991, and sources privées

de décisions étant centralisé au niveau ministériel. En revanche, les Celliers de Meknès constituent une seule unité d'exploitation, bien gérée, efficace et bien entretenue. SINCOMAR ne semble pas se préoccuper de former son personnel, mais les Celliers de Meknès viennent d'engager deux jeunes œnologues marocains diplômés de l'Université de Montpellier. La direction soutient que le Maroc manque de techniciens, notamment en matière de maintenance du matériel agricole. Pour compenser cette déficience, la société doit former son propre personnel. En outre, les Celliers de Meknès envisagent de constituer un partenariat ou alliance stratégique, pour mieux commercialiser leurs vins sur les marchés d'exportation; des accords conclus à l'avance aideraient à adapter les plantations futures aux exigences des marchés ciblés.

8.0.31 Enfin, la SODEA s'efforce d'ouvrir aux producteurs modernes un accès aux vignobles dont elle assume actuellement la gestion. Pour raviver le secteur, la SODEA a récemment pris l'initiative d'un programme de location à long terme de vieux vignobles ainsi que de nouvelles terres à cultiver. Dans le cadre de ce programme, les Celliers de Meknès ont déjà signé un bail de 35 ans pour 400 hectares de vieux ceps et pour 600 ha de nouvelles terres à plantation. Cela aidera cette firme pilote à

produire elle-même presque tout ce dont elle a besoin, ce qui la dispensera d'acheter auprès de la SODEA et lui permettra de s'adapter aux exigences du marché en ce qui concerne la qualité et les volumes. Une des conditions imposées aux Celliers dans l'accord de location est de destiner un pourcentage minimum (environ 10 %) des vins produits par les nouvelles plantations aux marchés d'exportation. La SODEA a également fait savoir qu'elle a conclu un accord avec deux sociétés françaises pour une attribution de respectivement 2.900 et 1.100 hectares. Aux termes de cet accord, la SODEA continue à détenir une part minoritaire (de 49 % au maximum) dans l'entreprise nouvellement créée. L'investisseur étranger s'engage à entretenir les vignobles, à moderniser les caves et chais, à planter de nouvelles terres, à transférer de nouvelles technologies et du savoir-faire et d'effectuer une promotion des vins marocains sur les marchés d'exportation.

Structure des prix et des coûts dans la chaîne de commercialisation

8.0.32 La structure des prix et des coûts dans la chaîne marocaine de commercialisation (tableau 8.5) est basée sur les hypothèses suivantes :

- * les coûts de production, au niveau des vignobles, sont de 6.500 DH par hectare;
- * le prix versé en 1991 à la SODEA par quintal (100 kg) de raisins était de 225 DH (le prix des raisins vendus par la SODEA, soit 80 % de la production totale du Maroc, est fixé arbitrairement par l'entreprise d'Etat avec des majorations annuelles);
- * le prix versé par les entreprises de traitement et de distribution est de 36 DH par degré d'alcool pour les rouges, de 37 DH pour les rosés et de 38 DH pour les blancs.

B. Principaux problèmes de la chaîne de commercialisation du vin

8.0.33 De sérieux problèmes entravent le développement de la production et commercialisation du vin au Maroc, comme il ressort de la perte de 58.000 hectares de vignes au cours des 22 dernières années. Les principaux problèmes sont les suivants :

- (a) la gestion actuelle des vignobles dans le secteur étatique;
- (b) la connaissance médiocre du marketing à l'étranger;
- (c) l'approche étroite et bureaucratique plutôt qu'orientée vers les aspects commerciaux;
- (d) l'absence de vins de qualité des variétés nobles (Cabernets, Chenin, Chardonnay, etc.);
- (e) l'insuffisance de la diversification;
- (f) le manque d'entretien adéquat dans les installations de pressage et de stockage, ainsi que les techniques surannées; et
- (g) l'absence de recherche et d'appui professionnel de la part des institutions publiques ou professionnelles.

Tous les problèmes de gestion peuvent être attribués à l'intervention massive de l'Etat dans le secteur. Il semble que les autorités n'ont pas assigné de priorité à ce sous-secteur. On a l'impression que personne ne prend réellement des décisions : c'est toujours l'affaire de quelqu'un d'autre, personne n'est sur le terrain pour prendre les choses en main, pour produire ou pour innover. Le véritable défi qui se pose au sous-secteur est celui d'un changement de mentalité.

Tableau 8.5 : Structure des prix et des coûts dans la chaîne de Commercialisation du vin (1991)

	Rouge AOC DH/l (\$EU/l.)	Rosés sélect. DH/l (\$EU/l.)	Blancs sélect. DH/l (\$EU/l.)	Espagne (vrac) (\$EU/l.)
Vignoble frais d'expl.	2,10 (0,253)	(0,253)	(0,253)	n.a.
Marge	0,89 (0,107)	(0,107)	(0,107)	n.a.
Prix des raisins	2,99 c.a.d. 10 % prix de détail	(0,36)	(0,36)	n.a.
Frais d'expl. & marge (caves/SODEA)	1,33 (0,16)	1,45 (0,175)	1,57 (0,189)	n.a.
Prix du vin versé par distrib./mise en bout.	4,32 c.a.d. 10 % prix de détail (0,52)	4,44 (0,534)	4,56 (0,549)	(0,44 à 0,55)
Prix d'expl. & marge (distrib./mise en bout.)	24,99 c.a.d. 60 % prix de détail (3,01)	17,96 (2,163)	19,84 (2,39)	
Taxes	12,56 (1,513)	9,60 (1,156)	10,46 (1,26)	
Prix de détail	41,87 (5,044)	32,00 (3,855)	34,86 (4,20)	

Source: Estimations de la mission

Gestion du vignoble «public»

8.0.34 Les pratiques médiocres de viticulture les 20 dernières années ont causé de graves problèmes, liés principalement au vieillissement des ceps avec son corollaire de faibles rendements et de qualité inférieure. Pour faire du bon vin il faut de bons raisins. Bien que le programme d'allocation de terres de la SODEA ait été amorcé, il reste encore 10.000 ha de terres domaniales à remettre en état, à entretenir, à replanter et, d'une manière générale, à gérer. Il y a un besoin aigu d'amélioration des pratiques viticoles, amélioration qui pourrait un jour inverser la situation de faibles rendements et de piètres qualités. C'est au vignoble public que ces observations s'adressent, car les vignobles privés ont déjà dû s'attaquer à ces problèmes pour survivre.

Tableau 8.6 : Prix de détail estimés des vins nationaux et importés (1991/92)

(DH/l)

Produit	Pays	Prix de détail	Prix hors taxe
Vin de table	Maroc	19.0	13.3
V.C.C.	Algerie	35.2	14.1
Guérouane AOG	Maroc	41.9	29.3
Côte-du-Rhône AOC	France	82.5	33.0

Source : estimations

Absence de vins de qualité de variétés nobles

8.0.35 Les variétés existantes du Maroc, plantées par les Français pour être mélangées à d'autres variétés, sont encore bonnes, mais elles le sont en majeure partie pour le mélange.³ Afin d'améliorer la qualité des vins vendus sur le marché intérieur (à cet égard, la segmentation du marché devrait viser le tourisme) et spécialement pour les marchés d'exportation, il faudrait que soient produites des variétés dites «nobles» (Cabernet franc, Cabernet Sauvignon, Merlot, Syrah, Chardonnay, Sauvignon, Chenin, Gewürztraminer, Sémillon, Ugni etc.).

Entretien des installations de broyage-stockage; Technologies surannées

8.0.36 La technologie utilisée par le secteur d'Etat et la maintenance des équipements actuels témoignent d'un manque d'investissement adéquat en matière de pressage, traitement et stockage. Ces contraintes posent aux vinificateurs un défi lorsqu'ils tâchent d'améliorer la qualité. En outre, lorsqu'un acheteur-importateur visite le pays, il ne sera guère tenté lorsqu'il voit des vis en métal, de vieux bacs en béton, des installations de pressage en un piètre état, des portes de réservoirs en métal, de vieilles cuves en béton, des tuyaux de transfert en cuivre, l'absence ou le caractère limité des installations de réfrigération pour la fermentation contrôlée, etc.

8.0.37 La principale entreprise privée de vinification, les Celliers de Meknès, a toutefois déjà amorcé un important programme d'investissement. Il a été indiqué qu'une des entreprises de vinification d'Etat aurait elle aussi amorcé l'achat d'installations de réfrigération.

³ Le mélange est effectué avant la mise en bouteille, au Maroc ou dans le pays importateur.

Connaissance inadéquate des marchés étrangers

8.0.38 En raison de toute une tradition d'influence française, la production vinicole au Maroc est orientée vers une approche de terroir, plutôt que vers les appellations de variétés. Les appellations géographiques du Maroc sont, pour des clients étrangers, non familières et difficiles à retenir ou même à distinguer. Le consommateur moyen scandinave, canadien ou américain ne connaît ni n'achètera un vin de Guerouane ou Boulaouane (quelle qu'en soit la qualité) s'il a déjà de la peine à se rappeler la différence entre des terroirs aussi connus que le Médoc et les Côtes-de-Beaune).

8.0.39 Actuellement les seuls marchés d'exportation qui réussissent semblent être les communautés marocaines ou nord-africaines de France (principalement par le biais des restaurants maghrébens) de Belgique et des Etats-Unis (p.ex. le restaurant marocain de l'Epcot Center en Floride). Les quantités exportées sont négligeables au regard de celles des pays concurrents. Les entretiens avec les représentants de la branche font clairement ressortir un manque de connaissance des tendances et pratiques des pays importateurs potentiels.

Approche étroite et bureaucratique des affaires

8.0.40 La présence prépondérante de l'Etat marocain par le biais de la SODEA (productrice du vin), l'OCE (commercialisation du vin) et le DPVCTRF (contrôle de la qualité), ainsi que la présence limitée des entreprises privées, en plus des pratiques protectionnistes à l'importation, entravent l'évolution, l'innovation et la vitalité de ce secteur. Les entreprises du secteur privé ne peuvent pas être compétitives sur les marchés étrangers lorsque plus de la moitié de leur production est tributaire de vin très coûteux des vignobles de la SODEA, ainsi que de variétés inappropriées de raisins. Le programme d'allocation de terres de la SODEA constitue donc une initiative favorable et susceptible de mener à des changements. Pour le marché local, toutefois, le problème reste intact et des entreprises en nombre si limité n'infuseront pas de la vitalité au secteur.

Manque de recherche et d'appui professionnel

8.0.41 Les entrepreneurs de ce sous-secteur devraient recevoir un meilleur appui de la part des associations professionnelles et des institutions gouvernementales en matière de recherche de viticulture et d'œnologie, ainsi que de vulgarisation. Ce manque de soutien reflète la médiocre vitalité du secteur dans son ensemble. Le MARA ne semble pas considérer ce sous-secteur comme prioritaire et privilégie plutôt les efforts d'autarcie alimentaire. Cependant, on a l'impression que le MARA regarde actuellement ce sous-secteur comme une source potentielle de devises, qui mérite davantage d'attention.

Diversification insuffisante

8.0.42 Comme la production actuelle ne suffit déjà pas à satisfaire les besoins du marché intérieur, les décideurs n'ont pas encore perçu le problème de la diversification. Toutefois, moyennant quelques importantes améliorations des vignobles et une meilleure compréhension des marchés étrangers, des marchés pourraient être prospectés pour d'autres produits, tels que :

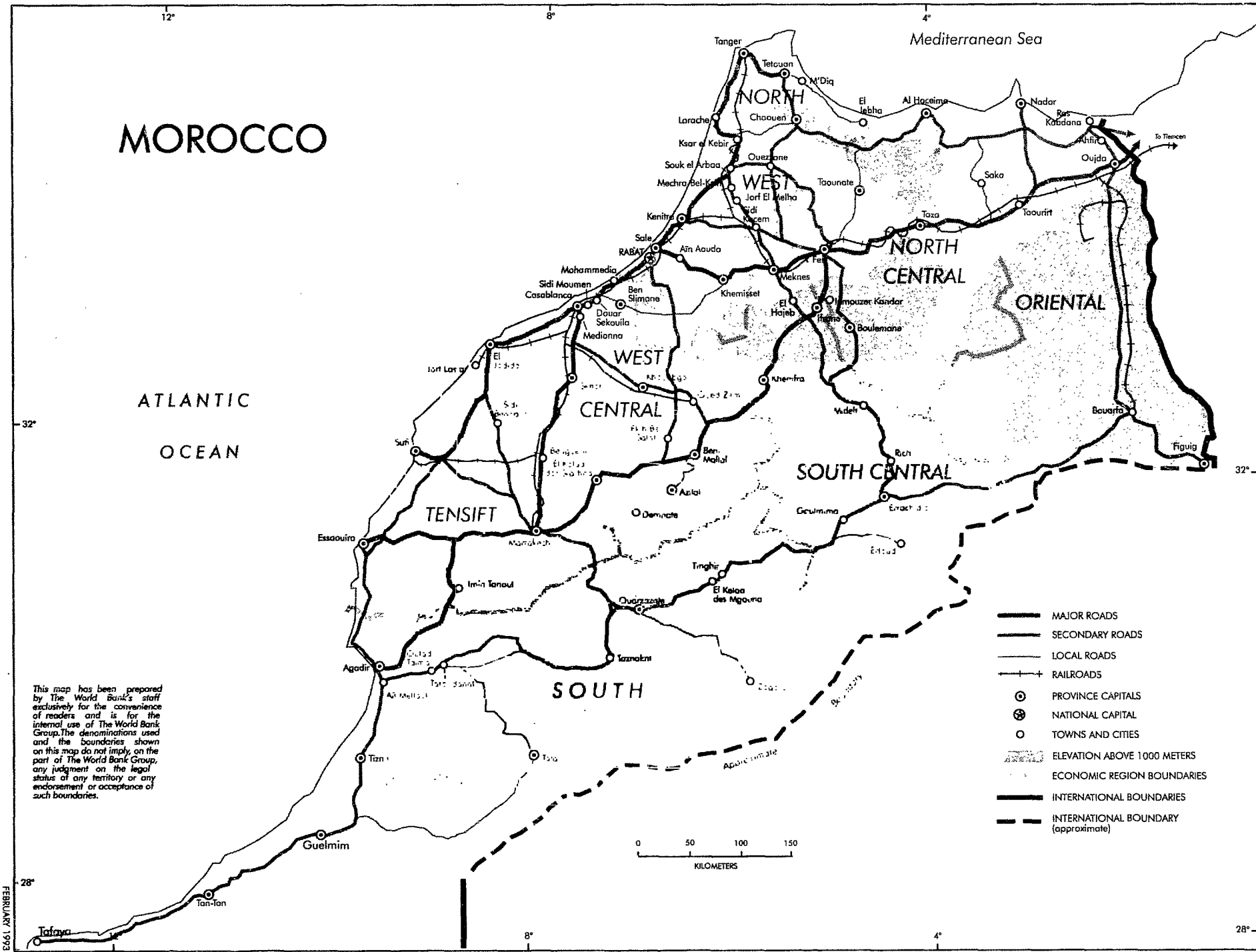
- (a) les concentrés de jus de raisin, utilisés partout dans le monde comme édulcorants, base de jus de raisin pour cocktails ou boissons, ou extraction de fructose;
- (b) production de vins sans alcool.

8.0.43 En dépit de nombreuses contraintes, l'on peut dire résolument que le Maroc a le potentiel nécessaire, non seulement pour augmenter sa production de raisins de vinification pour l'approvisionnement de son marché intérieur, mais aussi pour l'exportation vers de nouveaux marchés, avec des produits à plus haute valeur ajoutée. Dans la poursuite de tels objectifs, il conviendra de déployer de sérieux efforts pour amorcer et diriger la période de transition, en conformité avec les exigences, tendances et pratiques du marché.

MOROCCO

ATLANTIC
OCEAN

Mediterranean Sea



This map has been prepared by The World Bank's staff exclusively for the convenience of readers and is for the internal use of The World Bank Group. The denominations used and the boundaries shown on this map do not imply on the part of The World Bank Group, any judgment on the legal status of any territory or any endorsement or acceptance of such boundaries.

- MAJOR ROADS
- SECONDARY ROADS
- LOCAL ROADS
- RAILROADS
- PROVINCE CAPITALS
- ⊗ NATIONAL CAPITAL
- TOWNS AND CITIES
- ▲ ELEVATION ABOVE 1000 METERS
- ECONOMIC REGION BOUNDARIES
- INTERNATIONAL BOUNDARIES
- - - INTERNATIONAL BOUNDARY (approximate)

